



**ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ  
АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ДМИТРА МОТОРНОГО  
КАФЕДРА ПІДПРИЄМНИЦТВА,  
ТОРГІВЛІ ТА БІРЖОВОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ**

---

# **ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ**

## **МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ**

### **ДО ПРАКТИЧНИХ І СЕМІНАРЬКИХ ЗАНЯТЬ**

для здобувачів бакалаврського рівня вищої освіти спеціальності 076  
«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

денної форми навчання

Мелітополь, 2021

УДК 631.1 (07)  
ББК 65.9 (2) 32 я 73

**Економіка та організація торгівлі.** Методичні вказівки для практичних та семінарських занять для студентів факультету економіки та бізнесу за освітньо-кваліфікаційним рівнем «Бакалавр» спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» – Таврійський державний агротехнологічний університет, 2021. –92 с.

**Розробник:**

к.е.н., доцент кафедри ПТБ



Лариса Болтянська

Розглянуто та рекомендовано до друку на засіданні кафедри ПТБ «25» вересня 2021 р., протокол № 2.

Затверджено методичною комісією факультету економіки та бізнесу «03» 10. 2021 р., протокол № 2.

## **ЗАНЯТТЯ 1.**

**Тема:** Ринок товарів, сутність торгівлі.

**Мета:** Вивчити поняття та сутність ринку, визначення та оцінка попиту та потенціалу ринку, особливості формування торговельного підприємництва.

В результаті розгляду теоретично - практичних питань студент повинен *вміти:*

- розкрити поняття ринку, визначати його структуру;
- володіти і орієнтуватися в поняттях конкуренція, попит і пропозиція;
- оцінювати потенціал і місткість ринку;
- розкрити сутність та механізм функціонування торговельного підприємства.

### ***План заняття:***

1. Ринок: сутність, функції, форми і структура ринку.
2. Принципи та поведінки суб'єктів господарювання на ринку.
3. Оцінка потенціалу ринку.
4. Визначення місткості ринку.
5. Сутність торговельного підприємництва.
6. Механізм функціонування торговельного підприємництва.

### ***Терміни та поняття.***

Ринок, функції ринку, структура ринку, потенціал ринку, оцінка потенціалу, місткість ринку, види місткості ринку, методика визначення місткості ринку, комерція, торгівля, класифікація торгівлі, комерційне підприємництво.

### ***Основні положення:***

*Ринок* - це сукупність відносин між продавцями і покупцями, які обмінюються продукцією спеціалізованої діяльності.

Ринок виконує низку *соціально-економічних функцій:*

- він є ланкою, яка поєднує виробництво і споживання через інструменти ринку - ціни, динаміка і співвідношення попиту та пропозиції, відсоткові ставки, валютний курс, курс цінних паперів тощо;
- виявляє суспільну корисність товарів, дозволяє реально оцінити їхню вартість;
- ринкова конкуренція дозволяє точно визначити лідерів і аутсайдерів серед господарюючих суб'єктів, забезпечує споживачеві можливість вибору, примушує підприємства використовувати науково-технічні новації, поліпшувати якість товарів та послуг.

Найбільше охоплення суб'єктів ринку, групування їх з урахуванням особливостей поведінки досягається виділенням *п'яти основних типів ринків:*

- *ринку споживачів* — окремих осіб і домашніх господарств, які купують товари чи отримують послуги для особистого споживання;
- *ринку виробників* — сукупності осіб і підприємств, що закупають товари для використання їх у виробництві інших товарів та послуг;
- *ринку проміжних продавців* (посередник) — сукупності осіб та організацій, які стають власниками товарів для перепродажу або здавання їх в оренду іншим споживачам із зиском для себе;
- *ринку громадських установ*, які купують товари та послуги для забезпечення сфери комунального господарства або для забезпечення діяльності різних некомерційних організацій;

- *міжнародного ринку* — зарубіжних покупців, споживачів, виробників, проміжних продавців.

*Потенціал ринку* - це прогнозна сукупність виробничих і споживчих сил, які обумовлюють попит і пропозицію.

*Мікропотенціал фірми (виробничий і торгово-збутовий)* - це її виробничі і торгові можливості, гранично-можливий обсяг виробництва, збуту і товарообігу.

*Загальний потенціал ринку* - це максимальний обсяг продажу, якого можуть досягнути всі підприємства галузі протягом визначеного часу, за певного рівня маркетингових зусиль та певних умов зовнішнього середовища.

*Місткість ринку* - це обсяг реалізованих товарів (в грошовому виразі) протягом визначеного терміну, визначається кількістю споживачів, середньою купівельною спроможністю та схильністю до купівлі.

Місткість ринку визначається як у натуральному, так і у грошовому виразах, тому інколи ці два підходи є обернено-пропорційними у визначенні попиту (покупці інколи нехтують дешевими товарами, і купують дорогі).

Крім показника місткості на практиці набув поширення і показник *частки ринку*.

*Частка ринку* - це відношення обсягів продажу конкретного товару (в натуральному або грошовому виразах) до потенційної місткості ринку даного товару.

Для визначення ступеня чутливості попиту на товари до змін ціни використовують таке поняття як *еластичність попиту до ціни*. Вона визначається співвідношенням зміни величини попиту (в %) до величини змін ціни (в %).

*Еластичним називають попит* – попит, при якому відсоткове зниження ціни викликає таке ж відсоткове підвищення обсягів продажу товарів.

- стані *одиночної еластичності* - якщо ж відсоткове зниження ціни співпадає з відсотковим ростом обсягів продажу товарів;
- стан *нееластичного попиту* - якщо ж зниження ціни викликає незначний ріст обсягів продажу, або зниження обсягів продажу.

*Торгівля* - це сфера господарства, що виконує функції обігу товарів, які забезпечують їх рух із сфери виробництва у сферу споживання.

*Комерційне підприємництво* - це підприємництво у сфері торгівлі, пов'язане із здійсненням процесів купівлі-продажу товарів для задоволення попиту покупців (споживачів) та отримання прибутку.

Суб'єктами комерційного підприємництва є учасники, які здійснюють господарську комерційну діяльність, набувають певних прав, мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна.

*Задачі для розв'язання:*

**Задача 1.** Визначить частку ринку в районі, яку планується зайняти підприємством. Дані проведеного тижневого дослідження наведені в таблиці:





Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Задача 3.** Визначити показники ефективності рекламної діяльності в таблиці. Зробити висновки.

Методика виконання:

Показниками ефективності рекламної діяльності є:

*Коефіцієнт ефективності реклами "за ціною"* – це співвідношення кількості споживачів (покупців), які зголосились на звернення, в розрахунку на одиницю витрат.

*Коефіцієнт ефективності витрат на рекламу* – це відношення витрат на рекламу до обсягу продажу рекламованих товарів.

*Коефіцієнт віддачі* – це питома вага запитів споживачів після подачі рекламних звернень.

Таблиця 2

Ефективність рекламної діяльності

Показник	20.... р.	20.... р.	20.... р. в % до 20... р.
1. Загальний обсяг продажу товарів, тис. грн.	2460	2670	
а) т.ч. рекламованих	1840	2030	
2. Темп росту обсягів продажу, зумовленого рекламою, %	108	111	
3. Кількість договорів, укладених за допомогою реклами, шт.	348	357	
4. Припадає обсягу рекламованих товарів на один договір, тис. грн.			
5. Витрати на рекламування, тис. грн.	241	297	
6. Припадає виручки від продажу рекламованих товарів на 100 грн. витрат на рекламу, грн.			
7. Загальна чисельність аудиторії покупців, чол.	5971	6047	
а) т.ч. зацікавлених рекламою	2463	2436	
б) покупців, які зголосились на звернення	<b>Б.....</b>	674	
в) з них осіб, які надіслали запити стосовно рекламованих товарів	260	302	
8. Коефіцієнт ефективності реклами «за ціною»			
9. Коефіцієнт ефективності витрат на рекламу			
10. Коефіцієнт віддачі			





### **Основні положення:**

Основними елементами організаційної структури слід вважати такі:

- торговельні об'єкти, торговельні підприємства (їх підрозділи), об'єднання, організації;
- об'єкти інфраструктурного обслуговування, що належать безпосередньо торгівлі;
- підсистеми торгівлі: галузеві, функціональні, відомчі, територіальні та ін.;
- управлінські органи, підрозділи, служби.

*Організаційна діяльність торгівлі* - сукупність форм, методів, прийомів та засобів організаційного характеру, що використовуються для організаційного забезпечення функціонування та розвитку торгівлі.

*Суб'єктами господарювання в торгівлі* виступають:

- торговельні організації;
- об'єднання торгівлі;
- торговельні асоціації;
- торговельні підприємства;
- торговельно-посередницькі об'єкти;
- підрозділи;
- філії.

*Органи управління і контролю:*

- центральні;
- галузеві;
- територіальні;
- відомчі;
- внутрішні.

*Інфраструктура забезпечення торгівлі складається з:*

- транспорт;
- будівництво;
- комунікації, матеріальне забезпечення;
- спеціалізовані кадри.

*Організаційна модель* - форма об'єднання і впорядкування функціонально взаємозв'язаних елементів у межах певної структури. Вона відображає внутрішню структуру об'єкта торгівлі або систем його внутрішньої організації.

*Торговельне підприємство* - це самостійний суб'єкт господарювання з правами юридичної особи, який на основі використання майнового комплексу і специфічної організаційної структури здійснює систематичну торговельну (в якості основної) та іншу господарську діяльність у порядку, передбаченому Господарським кодексом України з метою задоволення потреб ринку та отримання прибутку.

*Магазин* – це підприємство роздрібної торгівлі, яке реалізує товари і надає послуги, що призначаються для остаточного споживання. Також виступає у вигляді торговельних центрів, універмагів, спеціалізованих підприємств, дрібнооптових підприємств.

*Об'єкти дрібно-роздрібної торгівлі* - павільйони, кіоски, ларьки, ятки – також мають помітне місце у функціональній структурі торгівлі.

*Аптека* – це стаціонарний пункт роздрібного продажу лікувальних засобів і товарів санітарії та гігієни, який займає окреме приміщення і має торговельний зал для покупців, а також інші приміщення функціонального призначення. Як і магазини, аптеки можуть мати різний правовий статус і правове становище.

У сфері *оптової торгівлі* типовими є такі *суб'єкти*:

*Оптова база* – майновий комплекс, технологічно оснащений для забезпечення комерційних, торговельно-оперативних та торгово-технологічних процесів. За призначенням бази поділяються на оптово-збутові, оптово-закупівельні, оптово-торговельні, вихідні, перевалочні тощо.

Найбільш характерна організаційно-правова форма оптової бази – акціонерне товариство або спільне підприємство (в системі споживчої кооперації).

*Товарні склади, склади-холодильники дрібнооптових фірм* – це спеціально пристосовані приміщення для зберігання товарних запасів і формування асортименту товарів. Ця мережа значною мірою не легалізована. По суті, вона відіграє провідну роль в оптово-складському і транзитному обігу. Організаційно-правовий статус дрібнооптових фірм різноманітний, але переважають товариства з обмеженою відповідальністю.

*Оптові продовольчі ринки* являють собою структуровані організаційно-правові форми, основною метою яких є реалізація оптових партій сільськогосподарської продукції і продуктів їх переробки. За товарним профілем оптові продовольчі ринки можуть бути поділені на ринки худоби і м'яса та м'ясопродуктів; масла, жирів та молокопродуктів; овочів, плодів та продуктів їх переробки; зерна і хлібопродуктів; цукру і кондитерських виробів, технічних культур. За територіальною ознакою ринки діляться на: сільські, міські, районні і міжрегіональні. Організаційно-правовою формою ринку, як правило, є акціонерне товариство або господарське товариство.

*Оптово-роздрібні підприємства* займають окрему споруду, до якої входять торговельні, складські та допоміжні приміщення. Таке підприємство багатofункціональне. Воно здійснює оптову і роздрібну торгівлю товарами легкої промисловості, канцелярськими товарами, меблями, будматеріалами. Характерним представником такого підприємства є магазин-склад з купівлі-продажу палива, будматеріалів, лісоматеріалів, габаритних товарів. В організаційно-правовому плані такі підприємства набувають форми господарського товариства або кооперативного підприємства.

*Підприємства громадського харчування* – їдальні, кафе, закусочні, бари, буфети, ресторани, фабрики-кухні. Усі вони займають окремі приміщення або споруди, які мають, як правило, зал, обладнаний столиками та стільцями, а також виробничі та підсобні приміщення. Більшість підприємств громадського харчування є юридичними особами.

*Підприємства громадського харчування можна класифікувати* за наступними критеріями:

- *торгово-виробнича ознака* (наявність у підприємства свого виробництва по випуску кулінарної продукції, готової до споживання), поділяють на заготівельні (цехи по виробництву напівфабрикатів, комбінати шкільного харчування), доготовочні (що мають свою кухню), роздавальні (їдальні без кухні) і змішані (фабрики-кухні).
- *по видах послуг*, що надаються, виділяють дві основні групи:

а) підприємства, що виробляють і реалізують продукцію для безпосереднього споживання (мережа загальнодоступних підприємств, в основному швидкого обслуговування);

б) підприємства мають окрім виробництва і реалізації, умови для організації відпочинку відвідувачів (ресторани, бари, кафе).

- за характером обслуговуваного контингенту підприємства харчування поділяються на загальнодоступні (їдальні, кафе, ресторан тощо) і підприємства «закритого» типу (їдальні при промислових підприємствах, установах, навчальних закладах тощо).

- за якістю послуг, що надаються і формах обслуговування виділяють наступні типи підприємств громадського харчування:

а) ресторани, кафе, бари (люкс, вищого і першого класів), що забезпечують найбільш високий рівень обслуговування і надають широкий спектр послуг;

б) загальнодоступні підприємства, що задовольняють потреби широких верств населення в готовій кулінарній продукції впродовж усього дня і забезпечують необхідний для цього набір послуг (столові, закусочні, пиріжкові тощо);

в) їдальні при заводах, установах, навчальних закладах, що забезпечують задоволення мінімально необхідних потреб у готовій їжі працівників (учнів) в час обідньої перерви.

*Підприємства побутового обслуговування* – стаціонарні центри, салони, майстерні, цехи, які займають окрему споруду або приміщення і відповідно обладнані. Вони виконують роботи і надають послуги населенню, пов'язані з ремонтом предметів особистого споживання та домашнього вжитку. Інші види послуг відповідно до Класифікатора видів економічної діяльності в Україні не належать до сфери комерційного бізнесу.

### **ЗАНЯТТЯ 3.**

**Тема:** Економічна характеристика роздрібної торгівлі.

**Мета:** Засвоїти поняття та сутність роздрібної торгівлі, її відмінності, вивчити види торгових підприємств роздрібної торгівлі за класифікаційними ознаками, оволодіти різновидами комерційних стратегій торгової мережі роздрібної торгівлі.

В результаті розгляду теоретично - практичних питань студент повинен *вміти:*

- розкрити поняття роздрібної торгівлі, визначати її зміст;
- володіти і орієнтуватися в видах та класифікаційних ознаках торгових об'єктів;
- оцінювати комерційні стратегії торгової мережі.
- визначати спеціалізацію торгової мережі роздрібної торгівлі.

#### ***План заняття:***

1. Сутність, зміст роздрібної торгівлі.
2. Особливості роздрібної торгівлі.
3. Види та класифікація торгових об'єктів.
4. Комерційні стратегії торгової мережі роздрібної торгівлі.
5. Спеціалізація торгової мережі

#### ***Терміни та поняття.***

Роздрібна торгівля, торговельна діяльність, роздрібне торговельне підприємство, базові стратегії, стратегії РТП, які пов'язані зі створенням особливого

індивідуального іміджу, стратегії, пов'язані зі зростанням торговельної компанії, спеціалізація торгової мережі

### **Основні положення:**

*Роздрібна торгівля* - підприємницька діяльність із продажу товарів та послуг на підставі усного або письмового договору купівлі-продажу безпосередньо громадянам та іншим кінцевим споживачам для їхнього особистого некомерційного використання незалежно від форми розрахунків.

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

*Торгове місце* - це відокремлене, спеціально обладнане місце для здійснення роздрібного продажу товарів з обов'язковим дотриманням чинних правил торговельного обслуговування населення та порядку розрахунків із покупцями.

*Роздрібне торговельне підприємство (РТП)* - це підприємство сфери торгівлі, яке реалізує споживчі товари в роздріб і надає послуги, призначені виключно кінцевим споживачам.

*Універсальні магазини* - магазини, що реалізують універсальний асортимент продовольчих та/або непродовольчих товарів.

*Спеціалізовані магазини* - магазини, що реалізують одну групу товарів («Одяг», «Взуття», «Меблі»), або частину товарної групи («Дитячий одяг», «Ковбаси», «Сири»).

*Вузькоспеціалізовані магазини* - магазини із вузькоспеціалізованим асортиментом, наприклад «Зоомагазин», «Насіння».

*Магазини з комбінованим асортиментом товарів* - магазини, що реалізують кілька споріднених груп товарів, пов'язаних єдністю попиту або задовольняють будь-які потреби покупців, об'єднані чимось спільним.

*Універмаг* - магазин загальноміського значення торговельною площею понад 1500 м<sup>2</sup>, з широким асортиментом (понад 5000 асортиментних позицій) непродовольчих товарів.

*Гіпермаркет* - магазин самообслуговування загальноміського значення, торговельною площею понад 3000 м<sup>2</sup> з широким асортиментом (понад 15000 асортиментних позицій) продовольчих і непродовольчих товарів.

*Супермаркет (універсам)* - магазин самообслуговування житлової зони торговельною площею понад 400 м<sup>2</sup>, з широким асортиментом (понад 5000 асортиментних позицій) продовольчих і непродовольчих товарів.

*Магазин «Товари повсякденного попиту»* - підприємство роздрібно торгівлі, що реалізує продовольчі і непродовольчі товари високого попиту, переважно за методом самообслуговування, торговельною площею від 100 м<sup>2</sup>.

*Міні-маркет* - магазин самообслуговування торговельною площею до 200 м<sup>2</sup>, з обмеженим асортиментом (500 асортиментних позицій) продовольчих товарів.

*Магазин «Промтовари»* - підприємство роздрібно торгівлі, що реалізує непродовольчі товари вузького асортименту, основними з яких є швейні та трикотажні вироби, взуття, галантерея, парфумерія.

*Магазин-склад* - підприємство роздрібно торгівлі, що реалізує продовольчі та (або) непродовольчі товари універсального асортименту методом самообслуговування переважно з транспортної тари

*Магазин* - демонстраційний зал, що торгує за каталогами - використовує торгівлю за каталогами із поєднанням торгівлі за зниженими цінами для збуту широкого асортименту ходових марочних товарів, які продаються зазвичай із високою марочною націнкою.

*Торговий дім* - структура, що трансформувалася із товарних бірж, велика оптово-роздрібна фірма, яка здійснює операції купівлі-продажу за свій рахунок, займається експортом та імпортом товарів.

*Торговий центр* - група торговельних об'єктів, зосереджена в одному місці, що за своїми типами, розмірами функціонально відповідають потребам торговельної зони, яка обслуговується.

*Дискаунтер* - формат магазину, у якому товари повсякденного попиту реалізуються за досить низькими цінами або з наданням постійних торговельних знижок.

*Дисконтний магазин* - здійснює продаж товарів зі знижкою власникам спеціальних дисконтних карток, які можуть бути поіменні та на пред'явника.

*Комісійний магазин* - магазин, що здійснює роздрібний продаж товарів, прийнятих від юридичних або фізичних осіб на комісійних засадах.

*Бутік* - це спеціалізований магазин, який реалізує модні товари відомих марок (одяг, косметику) або товари рідкого попиту (вишукані марки вин) за високими цінами.

*Стоковий магазин* - магазин, у якому розпродаються товари попередніх сезонів з уцінкою.

Комерційні стратегії торгової мережі:

- Базові стратегії роздрібних торговельних підприємств обираються ними на підставі виявлення основної конкурентної переваги.
- Стратегії РТП, які пов'язані зі створенням особливого індивідуального іміджу, призначеного для досягнення ринкових цілей.
- Стратегії, пов'язані зі зростанням торговельної компанії – використовують задля зростання.

*Спеціалізація торгової мережі* - це форма поділу праці між торговими об'єктами, в результаті якої торговельна діяльність магазинів обмежується окремими видами або групами товарів з метою найбільш повного задоволення попиту населення і підвищення культури торгівлі.

#### **Задачі для розв'язання:**

**Задача 1.** Підприємство реалізує населенню різноманітні товари. Відділ трикотажу продає за місяць 200 найменувань іншого одягу. Витрати на закупівлю даної кількості товарів склали 36,0 тис. грн. (ПДВ в ціну закупівлі не включений). Витрати обігу по відділу становлять 6,2 тис. грн. на місяць. На момент розрахунку середній розмір банківського відсотку з депозитних вкладів склався в поточному періоді на рівні  $A \dots \%$  на місяць, що приймається за рівень рентабельності продажу.

Визначити:

- 1) середню роздрібну ціну одиниці товару, яка забезпечить торговельному підприємству одержання прибутку в розмірі альтернативного доходу;
- 2) середній розмір рентабельності продажу товарів відділом;
- 3) середній розмір торговельної надбавки.

Методика визначення:

Середня роздрібна ціна одиниці товару визначається за формулою:









**Задача 5:** Собівартість ювелірного виробу становить 1500 грн. Рентабельність одиниці виробу для виробника складає 30% від собівартості. Ставка акцизного збору 55%. Ювелірний виріб надходить у роздрібну мережу без посередника. Торговельна надбавка Д.....% від відпускнуї 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.

Методика визначення:

Сума акцизу визначається за формулою:

$$Az = Ca \cdot Az\% : 100; \quad (15)$$

Сума доходу магазину:

$$Cдох = Hторг \cdot ОР \quad (16)$$

де  $Hторг$  – торговельна надбавка магазину в розрахунку на одиницю товару;

$ОР$  – обсяг реалізованих виробів магазином за рік, од.

Величина товарообороту магазину:

$$Тоб = Цроз \cdot ОР \quad (17)$$

де  $Hторг$  – торговельна надбавка магазину в розрахунку на одиницю товару;

Рівень комерційного доходу магазину:

$$Pмаг = \frac{Cдох}{Тоб} 100\% \quad (18)$$

Алгоритм розрахунку:

- прибуток виробника;
- ціна з акцизом;
- сума акцизу;
- сума торговельної надбавки;
- ціна реалізації без ПДВ;
- ціна реалізації з ПДВ;
- сума доходу магазину;
- величина товарообороту;
- рівень комерційного доходу магазину.

Висновок: \_\_\_\_\_

**Задача 6.** Торговельне підприємство щотижнево отримує 120 ящиків пива «Оболонь», які продаються в 4 філіях рівними частинами. Тариф транспорту становить 47 ум. од. за 1 год. роботи. У середньому при завезенні в кожну філію пива автомобіль затримується на 45 хв. Витрати на заробітну плату – Е..... 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.

Методика визначення:

Сума витрат обігу магазину (відділу) розраховуються за формулою:

$$Воб = Вз.п. + Втр + Віни.; \quad (19)$$

де *Вз.п.* – витрати на оплату праці продавцям;

*Втр* – витрати на транспортування, грн.

*Віни* – інші витрати, пов'язані з утриманням магазину.

Висновок: \_\_\_\_\_

**Задача 7.** Відпускна ціна жіночого костюма фабрики-виробника разом з ПДВ становить 102 ум. од. Витрати оптової бази, пов'язані з придбанням та транспортуванням виробів – 1450 ум. од. Загальна кількість придбаних виробів – 150. Оптова база планує отримати прибуток у розмірі 12 ум. од. за один костюм. Витрати роздрібного торговельного підприємства, пов'язані з доставкою товару з оптової бази, підготовкою до продажу та реалізацією, становлять 4380 ум. од. Торговельне підприємство планує отримати прибуток у розмірі Г.... ум. од. Розрахувати оптову та роздрібну ціну на жіночий костюм.

---



---

Висновок: \_\_\_\_\_

---



---

**Задача 8.** Підприємство роздрібною торгівлі встановило роздрібну ціну товару А на рівні 120 ум.од. Рівень витрат на реалізацію даного товару магазином становило 16%, рентабельність продажу даного товару – **Е.....%**. Визначить розмір ціни придбання без ПДВ та середній рівень торговельної надбавки по магазину.

Методика визначення:

Середній розмір торговельної надбавки розраховуються за формулою:

$$Hm.cер = \frac{Hm.}{Цn} 100\% ; \quad (20)$$

де  $Hm.$  – торговельна надбавка, грн.;

$Цn$  – закупівельна ціна, грн.

$$Цn = Цр - Hm - ПДВ \quad (21)$$

---



---

Висновок: \_\_\_\_\_

---



---

### **ЗАНЯТТЯ 5.**

**Тема:** Економічна характеристика оптової торгівлі.

**Мета:** Засвоїти поняття та сутність оптової торгівлі, її різновиди, розглянути структуру оптової торгівлі та визначити її функції. Опанувати види оптових підприємств за їх класифікаційними ознаками. Опрацювати основи підприємництва в оптовій торгівлі.

В результаті розгляду теоретично - практичних питань студент повинен *вміти*:

- розкрити поняття оптової торгівлі, визначити його зміст;
- володіти і орієнтуватися в видах та класифікаційних ознаках оптових торгових підприємств;
- опанувати основи підприємництва оптової торгівлі,
- охарактеризувати зміст організації закупівлі товарів та організації збуту товарів.

### **План заняття:**

1. Сутність та різновиди оптової торгівлі.
2. Структура оптової торгівлі та її функції.
3. Види оптових підприємств. Класифікація оптових торговельних підприємств.
4. Організаційні основи підприємництва в оптовій торгівлі.

### **Терміни та поняття.**

Оптова торгівля, дрібнооптова торгівля, суб'єкти оптової торгівлі, різновиди, оптовий ринок, оптово-гуртове торговельне підприємство, організація закупівлі товарів, організація збуту товарів, складський оборот, транзитний оборот.

### **Основні положення:**

*Оптова торгівля* - це сфера підприємницької діяльності із закупівлі та відповідного перетворення товарів для подальшої їх реалізації підприємствам роздрібною торгівлі та іншим суб'єктам підприємницької діяльності. *Дрібнооптова (оптово-роздрібна) торгівля* - це різновид оптової торгівлі, що пов'язаний із реалізацією партій товарів виробниками і торговими посередниками для подальшого перепродажу у роздрібній торгівлі або іншому комерційному обороті.

*Оптовий ринок* – місце, де сконцентровані оптові і комерційні посередники (оптові продавці) і на який виноситься попит колективних набувачів товарів і послуг (оптових покупців).

*Види торгівлі:*

- торгівля продовольчими товарами (продуктами харчування);
- торгівля непродовольчими товарами.

*Оптовим (гуртовим) торговельним підприємством* є підприємство підгалузі оптової торгівлі, яке має економічні, організаційні та юридичні ознаки суб'єкта господарської діяльності, від власного імені і за власний кошт набуває права власності па придбані партії товарів, спеціалізується на веденні оптового торгу і має необхідні передумови для виконання повного комплексу закупівельно-збутових і складських технологічних операцій.

*Оптові підприємства національного значення* - це найбільш потужні за обсягами діяльності або провідні в конкретному сегменті товарного ринку суб'єкти оптової торгівлі, що здійснюють оптові операції купівлі-продажу практично в усіх регіонах держави.

*Оптові підприємства міжрегіонального (регіонального) значення* - характеризуються суттєво меншими масштабами обігу і значно вужчими зонами впливу, зорієнтовані на обслуговування виробничих і торговельних (оптових та роздрібних) підприємств кількох суміжних областей (адміністративних районів), поєднаних у територіально- економічному аспекті.

*Оптові підприємства локального значення* - це переважно невеликі за обсягами оптового обороту склади, покликані обслуговувати потреби відомчої торговельної мережі (товарні склади районних споживчих товариств) або невеликої кількості асоційованих членів (склади роздрібних торговельних асоціацій, великих роздрібних торговельних підприємств).

*Універсальні оптові підприємства* - здійснюють сукупність комерційно-технологічних операцій з універсальним, широким асортиментом продовольчих або непродовольчих товарів.

*Спеціалізовані оптові підприємства* - підприємства оптової торгівлі, що оперують товарним асортиментом у межах однієї-двох товарних груп.



- інші операційні витрати – 1,0;

Рентабельність одиниці виробу для виробника складає **Б.....%**, ПДВ – 20%.

Визначити оптову та відпускну ціни одиниці продукції для виробника.

Методика визначення:

Суть методу повних витрат полягає в розрахунку собівартості одиниці продукції, яка містить у собі всі сукупні витрати (прямі та непрямі), що пов'язані з її виробництвом та реалізацією:

$$C_{пов} = C_{вир} + V_n ; \quad (3)$$

$$V_n = V_a + V_{зб} + V_{ін} \quad (4)$$

де  $C_{вир}$ - собівартість виробнича, грн.

$V_n$  - невиробничі витрати, грн.

$V_a, V_{зб}, V_{ін}$  - витрати адміністративні, на збут та інші, грн.

Таблиця 1

Розрахунок собівартості одиниці продукції, грн.

Статті витрат	Значення
Прямі витрати	
Непрямі витрати	
Виробнича собівартість	
Невиробничі витрати	
Повна собівартість	

Висновок: \_\_\_\_\_

**Задача 3.** Собівартість виробу – 150 грн., рентабельність виробу для виробника – 25%, ставка акцизного збору – **В.....** євро за одиницю продукції, курс НБУ – ..... грн. за один євро, ПДВ – 20%. Визначити відпускну ціну виробника.

Методика визначення:

Оптова відпускну ціна підприємства - виробника визначається за формулою:

$$C_{о.відп.} = C_{о.вир} + A_з + ПДВ ; \quad (5)$$

де  $A_з$ - сума акцизного збору, грн.

Податок на додану вартість визначається:











частки постійних витрат на 7%, та зниження відпускної ціни товару до 250 грн.  
Визначити:

- Як вплине дія обох факторів (зростання постійних витрат та зниження відпускної ціни) на величину критичного обсягу реалізації продукції.
- Якою повинна бути відпускна ціна одиниці продукції, якщо цільова величина прибутку на підприємстві складає 20 тис. грн.

Методика визначення:

Критичний обсяг (точка беззбитковості) при якому досягається «поріг» беззбитковості (Прибуток=0), визначається за формулою:

$$T_{без} = \frac{V_{пост}}{Ц_{од} - V_{зм.од.}}; \quad (10)$$

де  $V_{пост}$ - сума постійних витрат, грн.

$Ц_{од}$ - ціна реалізації одиниці продукції, грн.

$V_{зм.од}$  – сума змінних витрат в розрахунку на одиницю продукції, грн.

Критичний обсяг (точка беззбитковості) при якому досягається «поріг» беззбитковості при значенні цільового прибутку, визначається за формулою:

$$T_{без} = \frac{V_{пост} + П_{ц}}{Ц_{од} - V_{зм.од.}}; \quad (11)$$

де  $П_{ц}$ - цільова сума прибутку, грн.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Висновок:

---

---

---

---

---

## **ЗАНЯТТЯ 5.**

**Тема:** Посередницька діяльність в торгівлі.

**Мета:** Розглянути сутність посередницької діяльності, визначити її функції. Опанувати класифікацію оптових посередників, вивчити види посередників та особливості здійснення операцій щодо продажу товарів за їх участю. Опрацювати організаційні процеси оптового обороту та визначати їх роль у формуванні оптового ринку.

В результаті розгляду теоретично - практичних питань студент повинен *вміти*:

- розкрити поняття посередницька діяльність та посередники, визначати їх зміст;
- володіти і орієнтуватися в видах посередників та орієнтуватись в класифікаційних ознаках оптових посередників;
- визначати особливості здійснення операцій щодо продажу товару за участю посередників,
- визначати організаторів оптового обороту, розкривати їх роль та функції.

#### ***План заняття:***

1. Посередництво як вид підприємницької діяльності, функції посередницьких структур.
2. Функції та класифікація оптових посередників.
3. Види посередників.
4. Особливості здійснення операції щодо продажу товарів за участю посередників.
5. Організатори оптового обороту, їх роль та функції у формуванні оптового ринку.

#### ***Терміни та поняття.***

Комерційне посередництво, посередники, канал товароруху, залежні та незалежні посередники, агент, агенти виробників, збутові агенти, брокер, дилер, комісіонер, дистриб'ютор, торговий маклер, комівояжер, аукціоніст, мерчендайзер, ярмарки, виставкова торгівля, товарні біржі, торговий дім .

#### ***Основні положення:***

*Комерційне посередництво* - є підприємницька діяльність, що полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє.

*Посередники* - це особи (юридичні або фізичні), що представляють на ринку інтереси виробників чи споживачів.

*Канал товароруху* - це шлях переміщення товару від виробника до покупця (споживача).

*Філія продажів* - зберігає запаси і обробляє замовлення на товари, виконує функції складування, служить офісом продажів для торгових представників на своїх територіях. Вони переважають в маркетингових каналах, що реалізують машини й устаткування.

*Офіс продажів* - не має запасів продукції, але служить регіональним офісом для персоналу продажів виробника. Близьке розташування до споживача дозволяє знизити витрати на продажу і здійснювати ефективне обслуговування споживачів.

*Торговельні ярмарки* - періодичний показ виробником своїх товарів оптовим і роздрібним покупцям.

*Торговий центр* - надання виробникам простору для постійних експозицій товарів.

*Агент* - це фізична або юридична особа, яка вчиняє операції або виконує ділові доручення іншої особи (принципала) за його рахунок від його або від свого імені на відносно постійній основі, що не приймає на себе права власності на товар.

*Агенти виробника* працюють з виробником за договором доручення і виконують збутові операції від імені і за рахунок довірителя, отримуючи за це відповідну винагороду.

*Збутові агенти* за умовами договору відповідають за маркетинг усієї продукції виробника, переважно невеликого.

Брокер - це посередник, який сприяє здійсненню угод між зацікавленими сторонами - клієнтами.

*Дилер* - це також учасник бізнесу, фізична або юридична особа, яка закупує продукцію оптом і торгує нею в роздріб або малими партіями.

*Комісіонер* - торговий посередник, який продає і купує товари від свого імені, але за рахунок і за дорученням довірителя (комітента) за обумовлену винагороду (комісію).

*Дистриб'ютор* - фізична або юридична особа - оптовий посередник, обслуговуючий різні галузі промисловості, що має склади і транспортні засоби та здійснює комерційну діяльність від свого імені і за свій рахунок.

*Торговий маклер* - особа, що не укладає самостійних угод, а лише вказує на можливість їх здійснення, зводить продавця і покупця.

*Посилторговець* - це оптовик-посередник, який займається реалізацією товарів, розсилаючи каталоги потенційним покупцям.

*Комівоязер* - це збутовий посередник, який за дорученням підприємства не тільки продає, а й доставляє товар покупцю.

*Аукціоніст* - це особа, яка проводить аукціон, аукціонні торги, має відповідні знання та навички.

*Мерчендайзер* - це спеціаліст із просування товару в торгових точках роздрібної торгівлі.

*Ярмарки* - місця періодичних з'їздів торговців і привозу товарів головним чином для оптового торгу або форма організації оптової торгівлі, її метою є розширення споживчого ринку за рахунок встановлення зв'язків між регіонами.

*Товарні біржі* - організації, що створюються для проведення голосних, публічних торгів, які проходять по спеціально встановленим правилам в заздалегідь визначеному місці і в певний час.

*Аукціон* (від лат. Аийю - продаж з публічного торгу) являє собою спосіб продажу деяких товарів за цінами, що встановлюються споживачами в результаті торгів.

*Торговий дім* (Будинок торгівлі) - це багатопрофільна організація торгівлі, інтегрована в виробничу, фінансову і зовнішньоекономічну сфери.

*Оптові продовольчі ринки* (універсальні і спеціалізовані) - самостійні господарські структури з купівлі-продажу оптових партій товарів в певному місці і за встановленими правилами.

#### **Задачі для розв'язання:**

**Задача 1.** Підприємство-виробник випускає продукцію вартістю 150 ум.од. планує прибуток на рівні  $A \dots \%$ . Посередник в процесі реалізації продукції витрачає 45 ум.од. Визначить оптову ціну виробника, оптову відпускну ціну, оптову ціну посередника.

Методика визначення:

Оптова ціна підприємства-виробника визначається за формулою:

$$Ц_{о.вир.} = C_{пов} + П; \quad (1)$$

де  $C_{пов}$  – повна собівартість виробництва;

$П$  – сума прибутку магазину (відділу);

Оптова відпускну ціна підприємства - виробника визначається за формулою:

$$Ц_{о.відп.} = Ц_{о.вир.} + ПДВ; \quad (2)$$

Оптова ціна посередника визначається за формулою:

$$Ц_{о.пос.} = Ц_{о.від.} + H_{пос}; \quad (3)$$



Висновок: \_\_\_\_\_

**Задача 3:** Розрахуйте розмір отриманого прибутку торговельного відділу м'ясної продукції. Витрати торговельної організації за місяць наступні:

- Оплата праці продавця – 6500 грн.;
- Загально торговельні витрати – 1830 грн.;
- Амортизаційні витрати – 1530 грн.;
- Орендна плата – 800 грн.;
- Інші витрати – 1450 грн.

Перелік продукції реалізації торговельного підприємства наведена в таблиці:

Таблиця 1

Обсяги та ціна закупівлі м'ясної продукції

Продукція	Середня ціна закупівлі, грн./ кг, од.	Обсяг закупівлі, кг, од.	Витрати на закупівлю, грн.
Ковбаса варена	Г.....	100,0	
Ковбаса варенокопчена	87,0	35,0	
Ковбаса копчена	110,0	35,0	
Сосиски	55,0	100,0	
Сардельки	60,0	100,0	
М'ясні делікатеси	92,0	70,0	
М'ясний паштет, 250 гр.	11,2	60,0	
Всього по відділу			

Таблиця 2

Виручка від реалізації м'ясних виробних виробів

Продукція	Торговельна надбавка		Роздрібна ціна без ПДВ	ПДВ, грн.	Роздрібна ціна реалізації, грн.	Обсяг реалізації, кг, од.	Виручка від реалізації, тис. грн.
	%	грн.					
Ковбаса варена	45,0					97,5	
Ковбаса варенокопчена	50,0					33,5	
Ковбаса копчена	50,0					30,0	
Сосиски	55,0					98,3	
Сардельки	55,0					96,8	
М'ясні делікатеси	50,0					69,1	
М'ясний паштет, 250 гр.	45,0					58,0	
Всього по відділу							

Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Задача 4.** Підприємство виробляє однотипну продукцію. Рівень рентабельності планується в розмірі 23%. На виробництво своєї продукції здійснює наступні витрати:

Таблиця 3

Обсяги та собівартість виробництва продукції

Продукція	Собівартість виробництва грн./ л	Обсяг закупівлі ум. банок
Сік томатний	7,8	82
Сік мультивітамін	15,2	108
Сік апельсиновий	14,7	65
Сік сливовий	9,5	100
Сік гранатовий	19,4	50
Сік овочевий	6,9	60
Сік яблуневий	6,0	120

Торговельний посередник планує закупити партію продукції, при цьому рівень посередницької надбавки становить в розмірі **В.....%**.

Визначить середню собівартість продукції, середню відпускну ціну підприємства-виробника та середню ціну реалізації торговельного посередника.

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



**Задача 5.** За показниками безпеки виробництва необхідно проаналізувати рівень прибутковості підприємства-виробника при коливанні цін на його продукцію. Визначить оптову ціну виробника, мінімальну ціну виробника, ціну підтримки для виробника, мінімально - беззбитковий обсяг виробництва продукції, а також проаналізувати розмір отриманого прибутку при різних рівнях запланованих цін.

Методика визначення:

Рівень запасу безпеки, або можливий відсоток зниження запланованої ціни до рівня нульової прибутковості:

$$Зб. = \frac{Цовід - Цомін.від}{Цовід}; \quad (5)$$

де  $Зб$  - рівень запасу безпеки

$Цові$ - оптова відпускна ціна виробника;

$Цомін$  – мінімальні оптова відпускна ціна виробника.

Прибуток в залежності від зміни рівня безпеки запланованих цін або при відповідному рівні безпеки визначається за формулою:

- при мінімальній оптовій ціні виробника:

$$Пзб. = \frac{Зб \cdot Цомін.від \cdot O}{100}; \quad (6)$$

де  $O$  – обсяг реалізації продукції;

$Цомін$  – мінімальна оптова відпускна ціна виробника.

- при відповідному рівні запасу безпеки:

$$Пзб. = \frac{Зб \cdot Цо.від \cdot O}{100}; \quad (7)$$

Мінімально - беззбитковий обсяг виробництва продукції визначається за формулою:

$$Омін. = \frac{Спов \cdot O}{Цовід}; \quad (8)$$

Показники	Виріб 1	Виріб 2	Виріб 3
1. Обсяг виробництва продукції, од.	Д....	580	1030
2. Виробнича собівартість продукції, грн.	35,4	69,1	43,5
3. Повна собівартість продукції (витрати на збут продукції становлять 12%)			
4. Мінімальна оптова ціна виробника (рентабельність 5%), грн.			
5. Оптова ціна підтримки для виробника (рентабельність 10%), грн.			
6. Бажаний рівень прибутковості, %	32,0	40,0	35,0

7. Оптова відпускна ціна виробника, грн.			
- Мінімальний беззбитковий обсяг виробництва, од.			
- Рівень запасу безпеки, %			
- Прибуток при відповідному рівні безпеки, грн..			
- Прибуток при мінімальній оптові ціни, грн..			
- Межі прибутковості (приріст прибутку) грн.			

Висновок:

### **ЗАНЯТТЯ 6.**

**Тема:** Товарообіг торговельних підприємств.

**Мета:** Розглянути сутність, види та характеристики товарообороту торговельних підприємств. Опанувати методіку показників, що характеризують товарооборот торговельних підприємств. Розглянути та засвоїти класифікацію оптового та роздрібного товарообігів. Опрацювати складові роздрібного товарообороту та складові, що не включають до нього.

В результаті розгляду теоретично - практичних питань студент повинен *вміти*:

- розкрити поняття товарообороту торговельних підприємств, визначати їх зміст;
- володіти і орієнтуватися в видах товарообороту роздрібних та оптових підприємств в залежності від класифікаційних ознак;
- встановлювати склад товарообігу,
- визначати показники ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства.

#### **План заняття:**

1. Сутність, види та характеристики товарообороту торговельних підприємств.
2. Товарооборот оптових торговельних підприємств.
3. Товарооборот роздрібних торговельних підприємств.
4. Показники роздрібного товарообороту
5. Товарооборот в системі показників ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства.

#### **Терміни та поняття.**

Товарооборот, величина товарообороту, оптовий (гуртовий) товарооборот, роздрібний товарооборот, торгово-посередницький товарооборот, коефіцієнт

ланковості товаропросування, товарооборот з реалізації товарів, товарні запаси на початок, товарні запаси на кінець періоду, надходження товарів, баланс товарообігу роздрібною торгівлі, показники ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства.

### **Основні положення:**

*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.

*Величина товарообороту* - складається із сум торгової виручки, зданої в банк або касу, обсягу дрібнооптових продажів (по безготівковому розрахунку) та витрат, що мали місце за рахунок касової виручки (по документах).

*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 .

*Роздрібний товарооборот* – обсяг реалізації споживчих товарів населенню та іншим споживачам для власного користування, яка завершує процес їх обігу на споживчому ринку незалежно від каналів їх реалізації.

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

*Загальний обсяг товарообороту*, в тому числі складський і транзитний. Всі якісні показники обчислюються відносно оптового товарообороту з участю в розрахунках (тобто складський оборот плюс оплачений транзит).

*Коефіцієнт ланковості товаропросування* - співвідношення роздрібного і оптового товарообороту. Він показує кількість оптових та роздрібних ланок на шляху від виробника до покупця.

*Показник процентного відношення оптово-складського товарообороту до роздрібного* - показує частину товарів, що пройшли на шляху до покупця через оптові бази і склади.

*Показник рівня централізованої доставки товарів силами постачальників і за їхні кошти* - розраховується як частка від ділення суми товарів, що продані й доставлені централізовано, на суму оптово-складського обороту і визначається у відсотках, показуючи частку централізованої доставки.

*Товарооборот з реалізації товарів (Т)*- відображає платоспроможний попит населення та потреби організацій і підприємству товарах в тій частині, яка задовольняється через торговельну мережу.

*Роздрібний товарооборот в асортименті* – товарооборот за конкретними конкретними товарними групами відповідно до попиту населення на конкретні види предметів споживання.

*Товарні запаси на початок, товарні запаси на кінець періоду (ТЗп.р, ТЗк.р):* запаси на початок періоду приймаються в розмірі, який склався на конкретну дату. На кінець періоду запаси визначаються за нормативом. Товарні запаси на початок і

на кінець перебувають у безпосередній залежності від величини обороту з реалізації товарів.

*Надходження товарів (Н)* – показник, що забезпечує своєчасне поповнення товарних запасів і таким чином сприяти збільшенню реалізації товарів.

**Узагальнюючі показники ефективності комерційної діяльності:**

1. Товарооборот у фактичних цінах ( $T\phi_{ц}$ ).
2. Товарооборот у порівняльних цінах ( $Tn_{ц}$ ):

$$Tn_{ц} = \frac{T\phi_{ц}}{I_{р_{ц}}}; \quad (4)$$

де  $I_{р_{ц}}$  - індекс роздрібних цін.

3. Частка ринку ( $ЧР$ ):

$$ЧР = \frac{T_{нід}}{T_{рег}}; \quad (5)$$

де  $T_{нід}$  - товарооборот підприємства;

$T_{рег}$  - товарооборот регіону діяльності підприємства.

4. Витрати обігу ( $ВО$ ).
5. Рівень витрат обігу ( $P_{во}$ ):

$$P_{во} = \frac{ВО}{T\phi_{ц}}; \quad (6)$$

6. Прибуток від реалізації ( $Пр$ );
7. Рентабельність підприємства ( $P$ );
8. Економічний ефект комерційної діяльності ( $Ек.д$ ):

$$Ек.д = \frac{Пр}{ВО}; \quad (7)$$

**Показники ефективності використання матеріальних ресурсів:**

1. Фондовіддача – відношення товарообігу до середньорічної вартості основних фондів;
2. Фондомісткість – зворотній показник до фондовіддачі;
3. Рентабельність основних фондів – відношення прибутку до середньорічної вартості основних фондів;
4. Товарооборот в розрахунку на 1 м<sup>2</sup> торговельної площі - відношення товарообігу до торговельної площі підприємства;
5. Прибуток в розрахунку на 1 м<sup>2</sup> торговельної площі - відношення прибутку до торговельної площі підприємства.

**Показники ефективності використання товарних ресурсів:**

1. Час обертання товарів в днях ( $Тоб.м$ ) - виражає час, за який обернувся середній товарний запас ( $ТЗсер$ ):

$$Тоб.м = \frac{ТЗсер \cdot ДП}{T}; \quad (8)$$

де  $ДП$  - кількість днів в періодах (умовно приймається для місяця - 30, кварталу - 90, року - 360, незалежно від фактичної кількості календарних днів);

Середньомісячні залишки товарів визначають способом простої середньої за сумою запасів на початок і кінець місяця, поділеною на два. Середньоквартальні і середньорічні запаси розраховують за формулою середньої хронологічної:

2. Кількість оборотів товару:

$$Коб.м = \frac{T}{ТЗсер}. \quad (9)$$

3. Частка нереалізованої продукції в загальній вартості товарної маси ( $Ч_{нп}$ ):

$$Ч_{нп} = \frac{TЗк.р.}{T} \quad (10)$$

4. Обсяг реалізації у вартості нереалізованої продукції ( $T_{нп}$ ):

$$T_{нп} = \frac{T}{TЗк.р.} \quad (11)$$

5. Ефективність одного обороту ( $E_o$ ):

$$E_o = \frac{Пр}{Коб.т} \quad (12)$$

### Показники ефективності використання трудових ресурсів

1. Частка комерційного персоналу в загальній кількості працівників ( $Ч_{кп}$ ):

$$Ч_{кп} = \frac{К_{кп.}}{К_{заг}} \quad (13)$$

де  $К_{кп}$  - кількість комерційного персоналу;

$К_{заг}$  - загальна кількість працівників підприємства.

2. Продуктивність праці комерційних працівників ( $ПП_{кп}$ ):

$$ПП_{кп} = \frac{T}{КК_{кп.}} \quad (14)$$

3. Результативність праці комерційних працівників ( $РП_{кп}$ ):

$$РП_{кп} = \frac{Пр}{КК_{кп.}} \quad (15)$$

4. Товарооборот на 1 грн. фонду оплати праці комерційних працівників ( $T_{фон.кп}$ ):

$$T_{фон.кп} = \frac{T}{ФОП_{кп.}} \quad (16)$$

де  $ФОП_{кп}$  - фонд оплати праці комерційного персоналу.

5. Прибуток від реалізації на 1 грн. фонду оплати праці комерційних працівників ( $Пр_{фон.кп}$ ):

$$Пр_{фон.кп} = \frac{Пр}{ФОП_{кп.}} \quad (17)$$

6. Частка фонду оплати праці комерційних працівників у загальному фонді оплати праці ( $Ч_{фон.кп}$ ):

$$Ч_{фон.кп} = \frac{ФОП_{кп.}}{ФОП_{заг.}} \quad (18)$$

де  $ФОП_{заг}$  - фонд оплати праці в цілому по підприємству.

### Задачі для розв'язання:

**Задача 1.** Проаналізувати товарооборот торговельного підприємства у розрізі окремих секцій та відділів підприємства (включаючи дрібнороздрібну мережу).

(тис. грн.)

Відділи	Минулий рік	Звітний рік				Відсоток виконання плану	Динаміка товарообороту (%)
		План		Факт			
		Сума	Питома вага, %	Сума	Питома вага, %		
№1	280	А....		310			

№2	380	385		392,5			
№3	300	315		325,0			
№4	180	175		176,2			
Разом							

Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Задача 2.** На основі наведених у таблиці даних, які характеризують елементи товарного балансу підприємства роздрібної торгівлі за рік, необхідно:

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

**Елементи товарного балансу підприємства, тис. грн.**

Складові товарного балансу	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення
Запаси товарів на початок року	151,8		
Постачання товарів	2819,1	<b>Б.....</b>	
Реалізація товарів			
Вибуття	11,2	11,1	
Запаси товарів на кінець року	148,4	136,2	

*Методика визначення:*

**Баланс товарообігу роздрібної торгівлі має вигляд:**

$$T + TЗк.р + Він = Н + ТЗп.р.; \quad (1)$$

де  $T$  – товарооборот з реалізації товарів;

$TЗк.р, TЗп.р.$  – товарні запаси на кінець та початок року;

$Н$  – постачання або надходження товарів протягом періоду;

$Вінш$  – інше вибуття товару.

Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Задача 3.** Проаналізувати динаміку товарообороту магазину, якщо товарооборот попереднього року склав 1650 тис. грн., приріст обсягу надходження товарів у звітному році дорівнює 2%, що становить 33 тис. грн., товарні запаси цього ж року знизились на 120 тис. грн. Інші документовані витрати товарів звітного року склали **В.....** тис. грн.

*Методика визначення:*

**Баланс товарообігу роздрібної торгівлі має вигляд:**

$$T + V_{ін} = H \pm \Delta Tз.;$$

$$T = H \pm \Delta Tз - V_{інш.}$$

$$\Delta Tз = \frac{T_{ззв.}}{T_{зпер.}}$$

Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Задача 4.** Визначити показники господарської діяльності підприємства ресторанного господарства:

- 1) розрахувати показники, що відсутні в таблиці. Визначити структуру валового товарообороту за видами продажу;
- 2) проаналізувати одержані дані.

**Показники та структура валового товарообороту**

	Показники	План		Факт	
		тис.грн.	структура, ра,%	тис.грн.	структура, %

1	Загальний валовий товарооборот (2+3)			
2	у т.ч. а) роздрібний (5+8)	640		
3	б) оптовий (6+7)		150	
4	Реалізація продукції власного виробництва, всього (5+6+7)			
5	у т.ч. : а) роздрібний продаж		370	
6	б) оптовий продаж іншим підприємствам ресторанного господарства	30	40	
7	в) оптовий продаж підприємствам роздрібною торгівлі	80		
8	Роздрібний продаж покупних товарів	A.....	310	

Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Задача 5.** Скласти прогноз товарообороту на наступний рік:

- для торговельного підприємства в цілому;
- для секції «Галантерейні вироби» на наступний рік і на I квартал.

*Дані за звітний рік:* товарооборот торговельного підприємства склав 5750 тис. грн., зокрема по секції «Галантерейні вироби» – 3450 тис. грн.

*Планується на наступний рік:*

1. товарооборот має зрости на Г.....%;
  2. питома вага галантерейних виробів у сумі товарообороту збільшиться на 2%;
  3. частка планового товарообороту секції галантерейних виробів в I кварталі наступного року відносно річного плану товарообороту цієї ж секції визначена у розмірі 24%.
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



**Задача 6.** На основі наведених необхідно:

1. Розрахувати відсутні в таблиці показники.
2. Обчислити вплив зміни чисельності персоналу та ефективності його використання на зміну обсягу товарообороту підприємства.
3. Зробити відповідні висновки.

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхил.
Товарооборот за рік, тис. грн.	4221,3	Д.....	
Середньооблікова чисельність, осіб	55	60	
Виробіток на 1 працівника, тис.грн./чол..			

*Методика визначення:*

Зміна обсягу товарообігу за рахунок зміни середньооблікової чисельності визначається за формулою:

$$\Delta T_{чис.} = (C_1 - C_0) \cdot B_0.; \quad (2)$$

де  $C_1, C_0$  – середньооблікова чисельність працівників;

$B_0$  - виробіток на одного працівника за попередній період;

Зміна обсягу товарообігу за рахунок зміни продуктивності визначається за формулою:

$$\Delta T_{вир.} = (B_1 - B_0) \cdot C_1.; \quad (3)$$

---



---



---



---

Висновок: \_\_\_\_\_

---



---



---

**Задача 7.** Визначить вплив чисельності працівників і продуктивності праці на зміну товарообороту торговельного підприємства в третьому кварталі звітного року за такими даними:

Показники	План	Факт	Відхилення (+,-)
Товарооборот, тис. грн.		5510	
Чисельність працівників, осіб	12	14	
Продуктивність праці, тис. грн./чол.	Е.....		

---



---



---



---

Висновок: \_\_\_\_\_

---



---

**Задача 8.** Розрахувати критичні обсяги діяльності торгового підприємства

Показники	Значення показника
Рівень доходу (нетто), у % до товарообігу	<b>Ж.....</b>
Витрати усього, тис. грн.	
з них: - постійні у % до загальної суми витрат	35,0
- сума змінних витрат, тис. грн.	181,5
Витрати на закупівлю	630

Методика визначення:

$$T = B + CD$$

де  $B$  – сума витрат підприємства;

$CD$  – сума доходу;

Точка беззбитковості ( $T_{без}$ ) визначається за формулою:

$$T_{без} = \frac{B_{пост}}{R_{Дн} - R_{Взм}} \cdot 100; \quad (4)$$

де  $B_{пост}$  – сума постійних витрат;

$R_{Дн}$  – рівень доходу (нетто), у відсотках до товарообігу;

$R_{Взм}$  – рівень змінних витрат у відсотках до товарообігу;

Висновок: \_\_\_\_\_

**Задача 9.** На основі даних розрахувати відсутні в таблиці показники, обчислити вплив зміни чисельності персоналу, ефективності його використання, кількості робочих днів за рік та тривалості робочого дня на товарообіг підприємства торгівлі. Розрахунок впливу зміни різних факторів на динаміку товарообороту підприємства за допомогою способу ланцюгових підстановок.

Показники	План	Факт	Відхил.
Товарооборот за рік, тис. грн.	6728	<b>I.....</b>	
Середньооблікова чисельність, осіб	89	93	
Середньогодинний виробіток, грн.			
Кількість робочих днів за рік, днів	231	233	
Тривалість робочого дня, годин	8,2	8,1	

Методика визначення:

Залежність між обсягом товарообороту, чисельністю, рівнем продуктивності їх праці, кількістю робочих днів та їх тривалістю відображає наступна модель :

$$T = Ч \cdot В \cdot Кдн \cdot Тзм; \quad (5)$$

де  $Кдн$  – кількість робочих днів;

$Тзм$  – тривалість робочої зміни, год.

Аналіз впливу зміни трудових факторів на товарооборот торговельного підприємства

Показники	План	Розрахунок товарообороту при ланцюговій зміні факторів			
		Чисельність	Кількість дн.	Тривалість роб.зм.	Середньогод. виробіток
Середньооблікова чисельність, осіб					
Кількість робочих днів за рік, днів					
Тривалість робочого дня, годин					
Середньогодинний виробіток, грн					
Товарооборот за рік, тис. грн					

---



---



---



---



---

Висновок: \_\_\_\_\_

---



---



---

**Задача 10.** За даними таблиці провести порівняльний аналіз ефективності роботи двох торговельних підприємств, які працюють в однакових умовах.

Зробити висновки щодо ефективності застосування форми самообслуговування покупців.

Розрахунки (товарооборот на 1м<sup>2</sup> торгового залу, на одного працівника, на 1 тис. грн. вартості основних засобів) та інші дані аналізу оформити таблицею.

Показники	Магазин		Відхилення +-	Темп росту, %
	з традиційною формою продажу товарів	самообслуговування		
Товарооборот, тис. грн.	Б.....	3250		
Площа торгового залу, м <sup>2</sup>	380	400		
Чисельність працівників, чол.	32	29		

Вартість основних засобів, тис. грн.	420,2	490,5		
Товаробіг в розрахунку на: 1м <sup>2</sup>				
1 працівника				
1 тис. грн. вартості основних фондів				

Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### **ЗАНЯТТЯ 7.**

**Тема:** Характеристика товарних запасів та їх нормування

**Мета:** Розглянути сутність та склад товарних запасів торгового підприємства. Опанувати методику показників, що характеризують стан товарних запасів. Розглянути та засвоїти фактори, що визначають розмір товарних запасів. Опанувати методику нормування товарних запасів.

В результаті розгляду теоретично - практичних питань студент повинен *вміти*:

- розкрити поняття товарних запасів торговельних підприємств, визначати їх зміст;
- володіти і орієнтуватися в видах товарних запасів в залежності від класифікаційних ознак;
- визначати та характеризувати показники стану товарних запасів;
- характеризувати фактори, що визначають розмір та швидкість обороту товарних запасів;
- здійснювати нормування товарних запасів за допомогою існуючих методів..

#### **План заняття:**

1. Показники, що характеризують стан товарних запасів торгового підприємства.
2. Фактори, що визначають розмір та швидкість обороту товарних запасів.
3. Методи нормування товарних запасів.

#### **Терміни та поняття.**

Товарний запас, потреба товарного запасу, товарні запаси в дорозі, абсолютні показники товарних запасів, відносні показники, рівень товарних запасів, товарооборотність, час товарного обертання, середній розмір товарних запасів, фактори, що впливають на розмір товарних запасів, методи нормування товарних запасів, робочий запас, запас поточного поновлення, страховий запас.

#### **Основні положення:**

*Товарний запас* являє собою масу товарів, призначену для подальшого продажу, що знаходиться у сфері обігу в процесі переміщення від виробника до споживача.

*Запаси товарів у дорозі* - наявність запасів у дорозі обумовлена діючими умовами та формами розрахунків між виробниками, підприємствами оптової та роздрібної торгівлі.

*Товарні запаси роздрібної торгівлі* - запаси всіх товарів, які належать торговельному підприємству, перебувають на його балансі й призначені для роздрібної торгівлі та громадського харчування.

*Абсолютні показники* являють собою вартісні (грошові) і натуральні одиниці і використовуються при проведенні інвентаризацій на торгових підприємствах.

*Відносні показники* дозволяють зіставляти величину товарного запасу з товарообігом торговельного підприємства.

*Рівень товарних запасів в днях* - показує, на яку кількість днів торгівлі (при сформованому товарообігу) вистачить цього запасу

*Товарооборотність* (швидкість обертання) - показник ефективності господарської діяльності торговельного підприємства в цілому, дозволяє оцінити і кількісно виміряти два параметри: час і швидкість їх обігу

*Час товарного обертання - або тривалість перебування товарів у сфері обігу* - співвідношення середнього розміру товарних запасів з одноденним обсягом товарообороту підприємства

*Метод техніко-економічних розрахунків* – метод нормування товарних запасів, при якому розрахунок товарних нормативів здійснюється за товарними групами з виділенням робочого запасу, запасу поточного поповнення та страхового запасу.

*Робочий запас* являє собою сукупність трьох елементів: представницький асортимент, запас на одноденну реалізацію, запас на час прийому, підготовки товарів до продажу.

*Представницький асортиментний набір* - це частка загального нормативу товарних запасів, призначених для забезпечення в торговому залі оптимальної кількості різновидів товарів.

*Запасу на одноденну реалізацію* – середня величина одноденного товарообороту.

*Запас на час прийому, підготовки товарів до продажу* в днях встановлюється шляхом хронометрування часу, витраченого на окремі операції.

*Запас поточного поповнення* товару створюють для забезпечення регулярної торгівлі в періоди між черговими поставками товарів.

*Страховий і гарантійний запас* створюється для забезпечення безперебійної торгівлі і значного збільшення попиту в окремі періоди, можливого порушення термінів та обсягів поставки товарів та інших непередбачуваних обставин

*Економіко-статистичні методи нормування товарних запасів* базуються на вивченні рівня товарних запасів, що склався за минулі періоди, з урахуванням впливу окремих факторів на швидкість обігу товарів

*Метод експертних оцінок* передбачає експертне (суб'єктивне) коригування розрахункових даних, отриманих у результаті використання інших методів, з урахуванням очікуваних (прогнозованих) змін окремих факторів або закономірностей (тенденцій), що склалася

*Економіко-математичні методи нормування* - в основі методів цієї групи лежить застосування апарату математичної статистики.

#### **Задачі для розв'язання:**

**Задача 1.** Розрахуйте час та швидкість обертання товарів по підприємству роздрібної торгівлі на основі звітних даних за квартал. Порівняйте фактичну та



$$T + TЗк.р = H + TЗп.р. ; \quad (3)$$

де  $T$  – товарооборот з реалізації товарів;

$TЗк.р, TЗп.р.$  – товарні запаси на кінець та початок року;

$H$  – постачання або надходження товарів протягом періоду;

$$TЗ_{дн.} = \frac{TЗк.р.}{Тоднд.} \quad (4)$$

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

Висновок: \_\_\_\_\_

---



---



---



---

**Задача 3.** Розрахувати норматив товарних запасів в днях та в сумі за допомогою методу техніко-економічних розрахунків, виходячи із наступних даних:

- запас товарів для односторонньої реалізації (торговий запас) та представницький асортимент - 3 дні;
- інтервал між надходженням двох чергових партій - 5 днів;
- коефіцієнт комплектності поставок - 0,2;
- час на прийомку, підготовку товарів до продаж - 2 дні;
- гарантійний страховий запас у % до торгового запасу - 50;
- середній товарообіг за день – **В.....** тис. грн.

*Методика визначення:*

Розрахунок товарних нормативів здійснюється за формулою:

$$TЗ = Зр + Зноп. + Зстрах. \quad (5)$$

де  $Зр$  – робочий запас;

$Зноп$  – запас поточного поповнення товарів;

$Зстрах.$  – страховий запас товарів

$$TЗроб = Зпред + TЗоднд. + Зпідг, \quad (6)$$

де  $Зпред$  – представницький асортимент;

$TЗоднд.$  – запас товару на односторонню реалізацію;

$Зпідг.$  – час перебування товару у процесі прийомки та підготовки до реалізації.

Запас поточного поповнення дійснюється за формулою:

$$Зноп = \frac{Iп}{2Кпост} \quad (7)$$

де  $Iп$  – інтервалі між поставками товару, дн.;

$Кпост$  – коефіцієнт комплексності поставок ;

Норматив товарних запасів в сумі визначається добутком нормативу товарних запасів в днях та вартості середньоденного товарообігу .







Розрахунок товарного забезпечення плану товарообігу на 4 квартал планового року, тис. грн.

Найменування	Залишки на початок року	План продажу 4 кв.	Природні втрати		Запаси на кінець року		Надходження товарів
			сума	%	сума	дні	
М'ясо та птиця	70	900		0,5		5	
Масло селянське	230	928		0,5		14	
Цукор	230	620		0,2		19	
Кондитерські вироби	200	296		0,3		25	
Інші товари	Д.....	1800		0,25		15	
Разом							

Методика визначення:

Баланс товарообігу роздрібною торгівлі має вигляд:

$$T + TЗк.р + Він = Н + ТЗп.р.; \quad (11)$$

де  $T$  – товарооборот з реалізації товарів (план продажу);

$TЗк.р$ ,  $TЗп.р$  – товарні запаси на кінець та початок року;

$$TЗк.р = Tодн \cdot Зк.р.днів$$

де  $Tодн$  – одноденний товарообіг,

$Зк.р. днів$  – запаси на кінець року, днів

$Н$  – постачання або надходження товарів протягом періоду;

$Вінш$  – інше вибуття товару (природні втрати).

---



---



---



---



---



---



---

Висновок: \_\_\_\_\_

---



---

**Задача 7.** За даними таблиці розрахуйте норму та норматив товарних запасів за окремими групами на майбутній квартал.

Товарні групи	Товарооборот (план.), тис. грн	Кількість представлених різновидів у торговому залі	Середня ціна за одиницю, тис.грн	Інтервал між поставками, днів	Час на прийомну, дн.	Кількість представлених різновидів у партії	Страховий запас, % від торгового запасу
Електроапаратура	Д.....	5	7,3	6	0,01	1	12
Пилососи	125	9	14	9	0,021	6	19,2

Музичні центри	1236	14	41	7	0,31	11	6,35
----------------	------	----	----	---	------	----	------

Методика визначення:

Розрахунок нормативу запасу поточного поповнення здійснюється за формулою:

$$Z_{\text{пот}} = \frac{In}{2K_{\text{пост}}}$$

де  $In$  – інтервалі між поставками товару, дн.;

$K_{\text{пост}}$  – коефіцієнт комплексності поставок ;

$$K_{\text{пост}} = \frac{O_{\text{парт.}}}{O_{\text{пр.ас.}}}$$

де  $O_{\text{парт.}}$  – обсяг товарів в одній партії завозу, од;

$O_{\text{пр.ас}}$  – обсяг товару представницького асортименту, од ;

Таблиця 1

Визначення нормативу товарних запасів

Товарні групи	Робочий запас			Торговий запас		Страховий запас	Товарний запас	
	Представницький асортимент	Запас на одnodенну реалізацію	Запас на час прийому та підготовку товару до реалізації	Робочий запас	Запас поточного поповнення		днях	тис. грн.
Електроапаратура								
Пилососи								
Музичні центри								

Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## ЗАНЯТТЯ 9.

**Тема:** Персонал торгових підприємств, організація оплати праці.

**Мета:** Ознайомитись з поняттям персоналу торгового підприємства, засвоїти методику визначення чисельності торгових працівників, рівня продуктивності праці, ознайомитись з елементами тарифної системи

оплати праці, формами та системами нарахування заробітної плати працівникам торговельних підприємств.

В результаті розгляду теоретично-практичних питань студент повинен вміти:

- розкрити сутність понять персонал та продуктивність праці;
- здійснювати планування чисельності персоналу торгових підприємств;
- визначати показники продуктивності праці в торгівлі;
- користуватись методикою визначення розміру заробітної плати робітників різних категорій торгових підприємств;

#### **План заняття:**

1. Характеристика персоналу торгового підприємства.
2. Продуктивність праці працівників торгового підприємства: система показників, методика визначення.
3. Оплати праці працівникам торгового підприємства.

#### **Терміни та поняття.**

Персонал, середньооблікова чисельність, ефективний фонд робочого часу, продуктивність праці, трудомісткість продукції, фактори зростання продуктивності, оплата праці, тарифна система оплати праці, погодинна та відрядна системи оплати праці, форми оплати праці, фонд заробітної плати.

#### **Основні положення:**

*Персоналом торгового підприємства* вважають сукупність осіб, що працюють на певному торговому підприємстві та вкладають свою працю, фізичні та розумові здібності, знання та навички в проведення торгової діяльності.

*Персонал основного виду діяльності* - всі працівники, зайняті закупівлею, транспортуванням, зберіганням, підготовкою та реалізацією товарів, виконанням інших господарських функцій, пов'язаних із торгово-технологічною діяльністю підприємства та його функціонуванням в якості самостійного суб'єкта ринку.

*Невиробничий персонал* не пов'язаний з основною діяльністю підприємства, хоча належить до штату підприємства та фінансується за його рахунок.

Професія це вид трудової діяльності, здійснення якої потребує відповідного комплексу спеціальних знань та практичних навичок.

Спеціальність або спеціалізація - це більш вузький різновид трудової діяльності у межах певної професії.

Під *кваліфікацією працівника* розуміють сукупність спеціальних знань та практичних навичок, що визначають ступінь його підготовленості до виконання професійних функцій певної складності.

*Облікова чисельність* – це чисельність усіх працівників, що рахується в штаті підприємства на певну дату. До облікового складу включаються усі працівники, прийняті на постійну, сезонну або тимчасову роботу.

*Наявна чисельність* – це мінімальна чисельність персоналу, яка повинна обслуговувати торгово-технологічний процес, включають працівників, які щодня мають бути на роботі впродовж робочого часу з урахуванням часу, що витрачається на підготовчо-завершальні операції.

*Середньооблікова чисельність* - це чисельність персоналу, визначена в середньому за відповідний період (місяць, квартал, рік).

*Продуктивність праці* – обсяг реалізації товарів одним працівником за одиницю робочого часу або кількість робочого часу, що витрачається на реалізацію одиниці товарообороту.

*Основна* – нараховується за час, що фактично відпрацьований, і виконані на підприємстві роботи.

*Додаткова* – це встановлені законом виплати за невідпрацьований час, оплата відпусток, вихідної допомоги, пільгового часу для підлітків.

При *почасовій оплаті* заробітна плата працівникові нараховується відповідно до окладу за фактично відпрацьований час. В основі почасової оплати праці лежить принцип залежності величини заробітної плати від кількості відпрацьованого часу.

*Відрядна форма* є оплатою залежно від обсягу робіт за встановленими розцінками. Відрядна оплата праці залежно від способу обліку виручки і заохочення.

*Гнучкі системи* - заробітна плата залежить від кінцевих результатів.

Тарифна ставка – показник рівня оплати праці за годину. Вона визначає рівень оплати простої, некваліфікованої праці. Початковою базою є мінімальна тарифна ставка або тарифна ставка першого розряду;

Тарифна сітка – шкала, що визначає диференціацію тарифної частини заробітної плати залежно від кваліфікації. Це сукупність тарифних розрядів оплати праці, що характеризують кваліфікаційний рівень робітника і тарифних коефіцієнтів, що показують співвідношення тарифної ставки цього розряду до тарифної ставки першого розряду.

*Безтарифна система* застосовується в добре організованому колективі. Кожному працівникові привласнюється коефіцієнт оплати праці, яка враховує його кваліфікацію і результативність роботи в колективі при виконанні певного обсягу робіт.

*Контрактна система оплати праці* передбачає укладення трудового контракту.

#### **Задачі для розв'язання:**

**Задача 1:** Визначити годинну тарифну ставку працівників відповідно до тарифного коефіцієнту, середній тарифний коефіцієнт, середньогодинну тарифну ставку групи продавців, зайнятих на роботах з нормальними умовами праці, якщо за 1 розрядом працюють – 2 працівника, 3 розрядом – 16 осіб, за 5 – 14 осіб, за 6 – 12 осіб.

Тарифна сітка для торговельних підприємств згідно Галузевої угоди має вигляд

Розряди	1	2	3	4	5	6
Тарифні коефіцієнти	1,0	А.....	1,59	1,78	1,85	2,0
Годинна тарифна ставка	26,5					

---



---



---



---



---



---



---



---

Висновок: \_\_\_\_\_

---



---



---



---

**Задача 2:** Проаналізуйте показники з праці по ресторану «Люкс» та складіть пояснювальну записку. У процесі аналізу необхідно визначити наступне:

- продуктивність праці працівників підприємства та робітників виробництва;
- середньорічну заробітну плату в розрахунку на одного робітника підприємства та виробництва;
- рівень фонду оплати праці до товарообороту;
- динаміку показників із праці.

*Методика визначення:*

Рівень оплати праці характеризує частку фонду оплати праці в сумі товарообороту підприємства, визначається за формулою:

$$P_{оп} = \frac{\Phi ОП}{T} 100\%.; \quad (1)$$

де  $\Phi ОП$  – фонд оплати праці працівників торгівлі, тис. грн.

$T$  – товарооборот з реалізації товарів, тис. грн.

Продуктивність праці (виробіток) в торговому підприємстві):

$$ПП = \frac{T}{Ч} \quad (2)$$

де  $Ч$  – середньооблікова чисельність працівників торгівлі, чол.

Економія (перевитрати) фонду оплати праці визначають за формулою:

$$E_{фон} = \frac{T\phi(P_{оп.ф} - P_{оп.пл})}{100} \quad (3)$$

Показник	Рік		Звітний рік до попереднього	
	попередній	звітний	%	(+; -)
Товарооборот за рік, тис. грн.	<b>Б...</b>	3090,6		
Оборот з продукції власного виробництва, тис. грн..	1114,3	1296,4		
Чисельність працівників ресторану, осіб	45	44		
Чисельність робітників виробництва, осіб	25	26		
Фонд оплати праці по підприємству, тис. грн.	540,7	547,6		
Фонд оплати праці робітників виробництва, тис. грн.	235,0	247,4		
Продуктивність праці працівників підприємства, тис. грн.				
Продуктивність праці робітників виробництва, тис. грн.				
Середньомісячна зарплата 1 робітника підприємства, грн.				
Середньомісячна зарплата 1 робітника виробництва, грн.				
Рівень фонду оплати праці, %				

Висновок:

**Задача 3:** Проаналізуйте виконання показників плану з праці, зокрема ефективність витрачання коштів на оплату праці персоналу.

Показники	Минулий рік (факт.)	Звітний рік.	
		план	фактично
Товарооборот, тис. грн.	21200	21220	21550
Чисельність працівників, чол.	228	225	230
- зокрема продавців	182	<b>В.....</b>	179
Фонд оплати праці, тис. грн.	12100	12147	12250

Розрахунки здійсніть за допомогою складання таблиці.

#### Аналіз ефективності праці персоналу торговельного підприємства

Показники	Минулий рік (факт)	Звітний рік			Відхилення від,+/-		Темп росту,%
		план	факт	% вик. плану	плану	минулого року	
Товарооборот, тис. грн.							
Чисельність працівників,чол.							
- зокрема продавців							
- їх частка,%							
Фонд оплати праці,тис. грн.							
Рівень оплати праці,%							
Середня оплата праці 1 працівника в місяць;грн.							
Продуктивність праці, тис. грн. -1 працівника							
-1 продавця							

Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Задача 4:** Визначити плановий річний фонд заробітної плати, загальну суму витрат на оплату праці та їх рівень до товарообороту в магазині «Дитячий світ» на підставі наступних даних.

1. У звітному році товарооборот становив 8683 тис. грн., чисельність працюючих – 33 особи, фонд заробітної плати – Г..... тис. грн., сума фонду матеріального заохочення за рахунок прибутку – 74,3 тис. грн.

2. На плановий період передбачається приріст товарообороту в розмірі 12,4%, індекс зростання середньої заробітної плати у зв'язку з підвищенням мінімальної гарантованої зарплати складе 1,07, плановий прибуток складатиме 516,5 тис. грн., частка фонду матеріального заохочення в прибутку – 17,1%, коефіцієнт еластичності чисельності працівників від товарообороту – 0,73.

Розрахунки планових показників з праці оформити таблицею.

*Методика визначення:*

Планова чисельність працівників визначається за допомогою коефіцієнта еластичності чисельності працівників від товарообороту:

$$K_{ел} = \frac{\Delta Ч}{\Delta T} 100\% . ; \quad (4)$$

де  $\Delta Ч$  – приріст чисельності працівників, чол.

$\Delta T$  – приріст товарообороту з реалізації товарів, тис. грн.

Аналіз показників з праці та заробітної плати магазину «Дитячий світ»

Показник	Рік		Плановий рік до звітнього	
	звітний	плановий.	(+; -)	%
Товарооборот, тис. грн.				
Чисельність працюючих, осіб				
Фонд заробітної плати, тис. грн.				
Рівень фонду заробітної плати, %				
Сума фонду матеріального заохочення, тис. грн.				
Загальна сума витрат на оплату праці, тис. грн.				
Рівень витрат на оплату праці в товарообороті, %				
Середня заробітна плата, грн.				

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_





Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Задача 6:** Визначте необхідну чисельність кулінарів для роботи в кулінарному цеху супермаркету. Планований обсяг продажу за рік – 265 тис. виробів. Норма виробітки одного кулінара за зміну (8 годин) – Е..... од. Коефіцієнт виконання норм виробітку – 1,2. Тривалість робочого тижня – 40 годин. Додаткова інформація для розрахунку наведена в таблиці.

Баланс робочого часу одного робітника у рік.

Показник використання часу	Кількість	
	днів	годин
Кількість днів у році	365	-
Неробочі дні: вихідні	104	-
святкові	8	-
Кількість календарних робочих днів (явочний номінальний фонд робочого часу)		
Чергова відпустка (робочі дні)	22	-
Неявки – усього (у середньому за даним підприємством):		
у т. ч.: за хворобою	12	-
неявки з дозволу адміністрації	1	-
інші неявки, дозволені законом	1	-
Ефективний фонд робочого часу, дні		-
Середня тривалість робочого дня		8
Скорочення робочого часу у передсвятковий день на 1 год.	-	
Ефективний фонд робочого часу, год.		

*Методика визначення:*

Чисельність працівників відповідно за трудомісткістю виробничої програми планується за формулою:

$$Ч_{о.р} = \frac{T}{Фр.ч. \cdot Кв.н.ч.} \quad (7)$$

де  $T$  – плановий обсяг товарообороту (продажу), тис. грн.

$Фр.ч.$  - плановий фонд робочого часу одного робітника, год.

$Кв.н.ч.$  – коефіцієнт виконання норм часу

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_





- розраховувати амортизаційні відрахування;
- визначати показники ефективності використання основних фондів.

***План семінару:***

1. Сутність основних фондів підприємства
2. Видова класифікація і структура основних фондів.
3. Сутність амортизації основних фондів.
4. Методи нарахування амортизації основних фондів.
5. Показники використання основних фондів на торгівельних підприємствах.

***Терміни та поняття.***

Основні фонди, амортизація, знос, середньорічна вартість основних фондів, показники використання основних.

***Основні положення.***

*Основні фонди підприємства* – це матеріальні засоби праці, які мають вартість, функціонують у виробничому процесі тривалий час, не змінюючи при цьому своїх форм і розмірів, а свою вартість переносять на вартість продукції (послуг) поступово, шляхом амортизаційних відрахувань.

*Первісна вартість основних фондів* - це вартість, що складається з витрат по їхньому зведенню (спорудженню) чи придбанню, включаючи витрати по їхній доставці й установці, а також інші витрати, необхідні для доведення даного об'єкта до стану готовності до експлуатації по призначенню.

*Відновна вартість основних фондів* – це вартість їхнього відтворення в сучасних умовах.

*Залишкова вартість* являє собою різницю між первісною чи відновною вартістю і сумою зносу, якому піддаються основні фонди, тобто це та частина вартості основних коштів, що ще не перенесена на вироблену продукцію.

*Ліквідаційна вартість* – сума коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) елементу основних фондів після закінчення терміну його корисного використання, після вирахування очікуваних витрат, пов'язаних з ліквідацією.

*Амортизація* основних засобів *нараховується* із застосуванням таких *методів*:

- 1) *прямолінійного*, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів;
- 2) *зменшення залишкової вартості*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість;
- 3) *прискореного зменшення залишкової вартості*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється, виходячи із строку корисного використання об'єкта, і подвоюється;
- 4) *кумулятивного*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний

коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання;

До узагальнюючих показників ефективності слід віднести показники:

*Фондовіддача* – показує, яка віддача від використання кожної грн., витраченої на основні фонди, наскільки ефективно вони використовуються на підприємстві.

*Фондоємність продукції* – величина, зворотна фондовіддачі. Показує, скільки витрачено гривень основних фондів на забезпечення 1 грн. товарообороту.

*Фондоозброєність праці* - характеризує технічний рівень підприємства, показує, скільки припадає вартості основних фондів на 1 працівника торгового підприємства.

*Рентабельність* основних фондів – показує який прибуток отримує підприємство на кожен грошову одиницю інвестованих в основні засоби коштів, тобто наскільки ефективними є капіталовкладення підприємства.

*Використання торгово-виробничих приміщень* характеризується наступними показниками:

- товарообіг на 1м<sup>2</sup> загальної площі,
- товарообіг на 1м<sup>2</sup> торгової площі,
- товарообіг на одне посадочне місце (підприємства громадського харчування); співвідношення площі торгового залу і посадочних місць,
- прибуток на 1 м<sup>2</sup> загальної площі,
- прибуток на 1м<sup>2</sup> торгової площі.

#### **Задачі для розв'язання:**

**Задача 1.** Розрахуйте показники ефективності використання основних фондів торгового підприємства. Проаналізуйте отримані результати.

Показники	Звітний рік	Плановий рік	Відхилення	
			+-	%
Середньорічні вартість основних фондів, тис. грн.	17500	18200		
Товарооборот підприємства, тис. грн.	32830	31920		
Кількість працівників торгового підприємства, чол.	73	A.....		
Витрати обігу, тис. грн.	29430	27320		
Фондовіддача				
Фондомісткість				
Фондоозброєність, грн. /чол.				
Рентабельність основних фондів, %				

Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Задача 2.** Визначити середньорічну вартість основних фондів та показники відтворення основних фондів: коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття та коефіцієнт приросту основних фондів.

тис. грн.

Групи фондів	Вартість на початок року	Вартість введених в експлуатацію		Вартість виведених з експлуатації		Середньо серед вартість
		1.03....	1.09....	1.02....	1.08...	
Будівлі торгового підприємства	22130	-	45	<b>В....</b>	-	
Транспортні засоби	1023	113	48	86	45	
Торгове обладнання залу	1452	-	12	-	68	
Складські приміщення	<b>Б....</b>	248	323	151	-	
Холодильне обладнання	2356	156	-	-	190	
Інші засоби торгового підприємства	564	23	12	45	16	
Всього						

Методика виконання:

Середньорічну вартість основних фондів визначають за формулою:

$$\Phi_{осн.ср} = \Phi_{осн.поч} + \Phi_{осн.вв} \cdot \frac{T_{вв}}{12} - \Phi_{осн.вив} \cdot \frac{T_{вив}}{12}; \quad (1)$$

де  $\Phi_{осн.поч}$  - вартість основних фондів на початок року, грн.;

$\Phi_{осн.вв}$  – вартість введених протягом року основних фондів, грн.;

$T_{вв}$ - кількість місяців до кінця року, протягом яких функціонували введені основні фонди;

$\Phi_{осн.вив}$  - вартість виведення основних фондів, грн.;

$T_{вив}$  – кількість місяців до кінця року з моменту виведення з експлуатації основних фондів.

Коефіцієнт оновлення – характеризує ступінь оновлення:

$$K_{он} = \frac{ОФ_{вв}}{ОФ_{к.р.}} \quad (2)$$

де  $ОФ_{вв}$  - вартість введених основних фондів;

$ОФ_{к.р.}$  — вартість основних фондів на кінець періоду

Коефіцієнт вибуття - характеризує інтенсивність вибуття основних фондів:

$$K_{виб} = \frac{ОФ_{вив}}{ОФ_{поч.р.}} \quad (3)$$

де  $ОФ_{вив}$  - вартість виведених за рік фондів;

$ОФ_{поч.р.}$  - вартість фондів на початку року.

Коефіцієнт приросту - характеризує ступінь збільшення основних фондів у звітному періоді:

$$K_{пр} = \frac{ОФ_{вв} - ОФ_{вив}}{ОФ_{ср}} \quad (4)$$

Висновок: \_\_\_\_\_

**Задача 3:** Обладнання вартістю 11 тис. грн. з річною нормою амортизації  $G \dots \%$  після використання протягом 3 років списане з експлуатації. Розрахувати залишкову вартість обладнання.

Висновок: \_\_\_\_\_

**Задача 4:** Придбано об'єкт основних засобів вартістю  $D \dots$  тис. грн. з терміном корисного використання 5 років. Розрахувати суми щорічних амортизаційних відрахувань способом прискореного зменшення залишкової вартості.

Методика виконання:

Річна сума амортизації при прискореному зменшенні залишкової вартості визначається за формулою:

$$CA = 2 \cdot H_p \cdot ZB; \quad (5)$$

при цьому  $H_p = \frac{100}{T_k} \%$  (6)

Сума амортизації останнього року визначається як різниця між первісною вартістю та зносом об'єкта на початок останнього року експлуатації і його фактичного ліквідаційною вартістю.



Висновок: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**Задача 5:** Вартість основних засобів підприємства на 1 січня склала Д..... тис. грн., сума нарахованої амортизації 100 тис. грн. Визначити коефіцієнти зносу та придатності.

Методика виконання:

Коефіцієнт зносу - характеризує частку вартості основних фондів, що її списано на витрати виробництва в попередніх періодах:

$$K_z = \frac{Z_{of}}{ПВ} \quad (7)$$

де  $Z_{of}$  – сума зносу основних фондів;

$ПВ$  – первісна вартість основних фондів, грн.;

Коефіцієнт придатності - свідчить, яка частина основних фондів придатна для експлуатації в процесі господарської діяльності:

$$K_n = 1 - K_z; \quad (8)$$

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Висновок: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**Задача 6:** Основні засоби оптової бази на початок року склали 1250 тис. грн. У квітні знято з експлуатації та реалізовані на сторону об'єкти на суму 250 тис. грн., у липні придбано холодильне обладнання вартістю 90 тис. грн., з жовтня введено в експлуатацію вантажно-транспортне обладнання вартістю В..... тис. грн. Розрахувати коефіцієнти оновлення, вибуття, приросту.

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Висновок: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**Задача 7:** Визначити узагальнюючі показники ефективності використання основних виробничих фондів торгового підприємства, якщо середньорічна вартість об'єктів склала 17451 тис. грн. Підприємством реалізовано товарів на суму 52300 тис. грн. Торгового персоналу підприємства налічується Е..... осіб. Витрати обігу на



Розрахункові показники:				
- фондвіддача				
- фондомісткість				
- фондоозброєність, грн. /чол.				
- рентабельність фондів, %				
Товарооборот в розрахунку на 1 м <sup>2</sup> :				
- загальної площі				
- торгової площі				
Товарооборот на 1 посадочне місце площі кафе				
Співвідношення площі торгового залу кафе і посадкових місць				
Прибуток на 1 м <sup>2</sup> :				
- загальної площі				
- торговельної площі				

Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## ЗАНЯТТЯ 11.

**Тема:** Витрати обігу торговельного підприємства.

**Мета:** Ознайомитись з поняттям витрати обігу торгового підприємства, засвоїти класифікацію витрат, ознайомитись з номенклатурою витрат обігу, показниками витрат та методикою планування витрат обігу торговельних підприємств.

В результаті розгляду теоретично-практичних питань студент повинен вміти:

- розкрити сутність понять витрати обігу та засвоїти їх класифікацію;
- розкривати складові номенклатури витрат обігу торговельного підприємства;
- здійснювати планування витрат обігу;
- визначати показники, що характеризують витрати торговельного підприємства;

### План заняття:

1. Поняття, сутність та класифікація витрат торговельного підприємства.
2. Номенклатура витрат обігу торгового підприємства.
3. Показники, що характеризують витрати торговельного підприємства
4. Планування витрат обігу торгового підприємства.

**Терміни та поняття.**

*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.

*Прямі витрати обігу* – це витрати, які на підставі первинних документів безпосередньо можуть бути віднесені на ту або іншу товарну групу.

*Непрямі витрати обігу* неможливо безпосередньо без попередніх розрахунків розподілити між товарними групами.

*Постійні витрати* - сума яких безпосередньо не залежить від обсягу і структури товарообороту, але їх рівень змінюється в зворотному по відношенню до товарообороту напрями: зі збільшенням обсягу товарообороту рівень постійних витрат обігу, обчислений у відсотках до товарообороту, знижується, і навпаки.

*Змінні витрати* безпосередньо залежать від обсягу і структури товарообороту можуть бути:

*Номенклатура витрат обігу* є сукупністю витрат в розрізі окремих статей.

*Транспортні витрати* - на цю статтю відноситься оплата послуг з навантаження, вивантаження і перевезення товарів найманим транспортом.

*Витрати на оплату праці* включають виплати заробітної плати працівникам облікового і необлікового складу за фактично відпрацьований час по діючих на підприємстві формах і системах оплати праці, виплати стимулюючого і компенсаційного характеру.

*Відрахування на соціальне страхування* включають відрахування до позабюджетних державних фондів: фонд соціального страхування, пенсійний фонд, фонд зайнятості, фонд страхування на випадок травматизму.

*Витрати на оренду і утримання будівель, споруд, приміщень, устаткування і інвентарю* включають плату за поточну оренду будівель, приміщень, устаткування і інвентарю.

*Амортизація основних засобів* - відображаються суми амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних виробничих фондів.

*Витрати на ремонт основних засобів* включають витрати на проведення усіх видів ремонтів (поточних, середніх, капітальних) основних виробничих засобів.

*Знос санітарного і спеціального одягу, столової білизни, посуду, приладів, інших малоцінних і швидкозношуваних предметів* включаються витрати по використанню малоцінних (вартістю до 1000 грн.) і швидкозношуваних (терміном служби менше року або нормального операційного циклу, якщо він перевищує рік) предметів і інвентарю.

*Витрати на паливо, газ і електроенергію для виробничих потреб* мають місце на підприємствах громадського харчування.

*Витрати на зберігання, підсортовування і пакування товарів* включають вартість матеріалів, витрачених на фасування і пакування товарів, витрати на утримання холодильного устаткування, плату за послуги сторонніх організацій з фасування, пакування, зберігання товарів, інші витрати на створення умов для зберігання товарів.

*Витрати на рекламу* - відносять вартість друкованих рекламних видань, рекламних заходів через засоби масової інформації.

*Витрати по оплаті відсотків за користування позикою.*

*Втрати товарів і технологічні відходи* - відносять втрати продовольчих товарів при перевезеннях, зберіганні і продажі в межах норм природного убутку, затверджених в установленому порядку.

*Витрати на тару* включають суму зносу тари-устаткування і витрати на її ремонт; витрати на перевезення, вантаження і вивантаження порожньої тари; різницю в цінах між приймальними і здавальними цінами, а також інші витрати на тару.

*Інші витрати* – комплексна стаття: витрати по сплаті податків, зборів, відрахувань до бюджету і до спеціальних позабюджетних фондів, що відшкодовуються за рахунок витрат обігу відповідно до встановленого законодавством порядку; знос по нематеріальних активах; витрати по забезпеченню нормальних умов праці і техніки безпеки; витрати по веденню касового господарства; оплата консультаційних, інформаційних послуг, послуг зв'язку і банків; витрати на відрядження, представницькі.

*Відносні показники:* витрати обігу в розрахунку на одиницю товарообороту - рівень витрат обігу.

*Рівень витрат* є найважливішим якісним показником економічності господарської діяльності торговельного підприємства, відображаючи частку його поточних витрат в ціні товарів, що реалізуються, виражене у відсотках.

$$P_{во} = \frac{BO}{T} 100$$

де  $BO$  - сума витрат обігу у певному періоді;

$P_v$  - рівень витрат обігу у певному періоді (виражений у відсотках до товарообороту);

$T$  - обсяг реалізації товарів у певному періоді.

*Показники ефективності діяльності торговельного підприємства;*

*Витратовіддача (ВВ)* є зворотним показником по відношенню до рівня витрат. Він характеризує обсяг товарообороту ( $T$ ), що доводиться на одиницю витрат обігу підприємства ( $BO$ ), тобто свідчить про результативність його поточних витрат:

$$Ввід = \frac{T}{BO}$$

*Доходність витрат обігу (Дво)* - показує, яка показує, яка сума валового доходу (ВД), що припадає на одиницю витрат обігу ( $BO$ ):

$$Дох.в.о. = \frac{ВД}{BO}$$

*Прибутковість витрат обігу (Пво)* або рівень рентабельності витрат обігу визначається як відношення суми балансового прибутку ( $Пбал$ ) до суми витрат обігу ( $BO$ ) у відсотковому вираженні. Рівень рентабельності витрат обігу є одним з важливих показників ефективності поточних витрат торговельного підприємства.

$$P_{в.о.} = \frac{Пбал}{BO} 100$$

**Задачі для розв'язання:**

**Задача 1.** Під час обчислення плану витрат обігу урахувати можливе зниження рівня витрат за рахунок зростання товарообороту в плановому періоді. За попередніми розрахунками темп приросту товарообороту становитиме  $A \dots \%$ . Коефіцієнт реагування витрат – 0,8. Підприємство знаходиться в короткостроковому періоді.

## Дані для розрахунків

Показник	Поточний рік		Плановий рік	
	сума, тис. грн.	% до товарообороту	сума, тис. грн.	% до товарообороту
Товарооборот	3810,0			
Витрати обігу	571,0			
у тому числі:				
– постійні	257,0			
– змінні				

Висновок:

**Задача 2:** По торговельному підприємству на основі даних звіту про фінансові результати (табл. 1) проаналізувати динаміку і структуру поточних витрат. Для наочності скласти аналітичну таблицю та зробити висновки.

Таблиця 1

## Звіт про фінансові результати діяльності, тис. грн.

Показники	Код рядка	Звітний рік	Попередній рік
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	9831,5	8758,2
Податок на додану вартість	015	1638,6	1459,7
Акцизний збір	020		
Інші вирахування з доходу	030	658,3	775,4
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	7534,6	6523,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	5618,4	4958,9
Валовий прибуток	050	1916,2	1564,2
збиток	055		
Інші операційні доходи	060	<b>Б...</b>	521,3
Адміністративні витрати	070	785,3	679,1
Витрати на збут	080	1177,0	1125,1
Інші операційні витрати	090	100,4	104,2
Фінансові результати від операційної діяльності:			
прибуток	100	279,3	177,1
збиток	105		
Доходи від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120		
Інші доходи	130	59,8	25,6

Фінансові витрати	140	22,8	14,5
Витрати від участі в капіталі	150		
Інші витрати	160	5,3	13
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
прибуток	170	311,0	175,2
збиток	175		
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	45,6	15,2
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
прибуток	190	265,4	160,0
збиток	195		
Надзвичайні:			
доходи	200		
витрати	205		
Податки з надзвичайного прибутку	210		
Чистий:			
прибуток	220	265,4	160,0
збиток	225		

*Методика виконання:*

Відповідно до Методичних рекомендацій з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності поточні витрати підприємств торгівлі за видами діяльності класифікуються за такими групами: витрати операційної діяльності; витрати фінансової діяльності; витрати інвестиційної діяльності; інші витрати звичайної діяльності; надзвичайні витрати.

Витрати операційної діяльності поділяють на: витрати, які включають до собівартості реалізованих товарів (продукції); адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати.

Таблиця 2

**Аналіз поточних витрат**

Група поточних витрат	Попередній		Звітний рік		Темп росту, %	Відхилення структури
	сума, тис. грн.	частка %	сума, тис. грн.	частка %		
Витрати операційної діяльності, у т.ч.						
витрати, які включають до собівартості реалізованих товарів						
адміністративні витрати						
витрати на збут						
Інші операційні витрати						
Витрати фінансової діяльності						
Витрати інвестиційної діяльності						
Інші витрати звичайної діяльності						





## Аналіз витрат обігу, тис. грн.

Показники	Базисний період	Звітний період
Товарооборот	1480,0	1520,0
Витрати обігу, усього	Г....	198,3
у т. ч. постійні	85,9	90,6
змінні		
Рівень витрат обігу, %		
Рівень витрат обігу змінних, %		

1. Розмір зміни рівня витрат:

2. Індекс зміни рівня витрат:

3. Темп зміни рівня витрат:

4. Сума відносної перевитрати:

5. Абсолютне відхилення витрат обігу:

Висновок:

**Задача 5:** Обґрунтувати витрати на перевезення товарів автомобільним транспортом, що наймається та сплачується за загальним тарифом(за 1 тонну на відстань, що планується). Інформація для розрахунків:

Планове надходження товарів – 900 тис. грн.;

Середня вартість тонни товарів, які поступають – А.... тис. грн.;

Маса тари у відсотках до маси товару – 10%;

Коефіцієнт повторних перевезень – 0,2;

Тариф на перевезення 1 тонни вантажу на відстань, що планується – 4,38 грн.

Визначаючи загальні витрати на перевезення, врахувати витрати на експедиційні операції (7% від суми загальних витрат по перевезенню) та витрати на оплату вантажно – розвантажувальних робіт (1,48 грн. за одну тонно-операцію).



Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## ЗАНЯТТЯ 12.

*Тема:* Фінансові результати та ефективність діяльності торговельного підприємства

*Мета:* Визначити поняття, склад та джерела утворення доходів, засвоїти методику розрахунку фінансового результату діяльності торговельного підприємства.

В результаті розгляду теоретично-практичних питань студент повинен вміти:

- розкривати поняття доходу торговельного підприємства та прибутку;
- розраховувати показники фінансових результатів діяльності торговельного підприємства;
- визначати показники рентабельності.

### *План семінару:*

1. Доходи, їх склад, джерела утворення та визначення доходів
2. Поняття «прибуток торговельного підприємства». Види прибутку торговельного підприємства.
3. Визначення фінансового результату від діяльності торговельного підприємства.
4. Рентабельність торговельного підприємства, її види. Визначення показників рентабельності.

### *Терміни та поняття.*

Доход (виручка) від реалізації товарів, прибуток, збиток, витрати обігу, дохід від торговельної діяльності, комерційний дохід від реалізації товарів, фінансовий результат, рентабельність, рентабельність товарообороту, рентабельність витрат, рентабельність виробничих запасів.

### *Основні положення.*

*Дохід (виручка) від реалізації товарів* – це сума товарообороту за цінами реалізації за вирахуванням витрат на придбання товарів і податків із продажу.

*Чистий дохід від реалізації продукції* (товарів, робіт, послуг) визначають шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації відповідних податків, зборів, знижок з обороту (ПДВ, акцизний податок, інші вирахування).

*Рівень торговельної надбавки (Рн.т):*

$$R_{нт} = \frac{Hт}{Цз} 100\%$$

*Рівень комерційного доходу від реалізації товарів (Рк.д):*

$$P_{нт} = \frac{Hm}{Цр} 100\%$$

де  $Hm$  – обсяг торговельної надбавки на одиницю товару;

$Цз$  – ціна закупівлі одиниці товару;

$Цр$  – ціна реалізації одиниці товару;

**Комерційний дохід від реалізації товарів:**

*Виручка від реалізації товарів*

-  
*Акцизний податок (для підакцизних товарів)*

-  
*ПДВ*

-  
*Знижки та повернення товарів*

-  
*Витрати на придбання реалізованих товарів (собівартість реалізованих товарів)*

*Прибуток* – це сума, на яку доходи від виробничої та комерційної діяльності перевищують пов'язані з ними витрати, визначається як різниця між виручкою і сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції.

*Збиток* – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Види рентабельності залежать від того, який саме прибуток і ресурси використовують у розрахунках:

1. *Рентабельність товарообороту (продажу) ( $P_{то}$ )*: показує розмір прибутку на одиницю товарообороту й частку торговельного прибутку в ціні товару

$$P_{то} = \frac{Пр.м.}{ТО} 100\%$$

де  $Пр.м.$  – прибуток торговельного підприємства від реалізації товарів;

$ТО$  – обсяг товарообороту,

або

$$P_{то} = \frac{ВП - АВ - Взб.}{Др.м.} 100\%$$

де  $ВП$  – валовий прибуток;

$АВ$  – адміністративні витрати,

$Взб.$  – витрати на збут;

$Др.м.$  – дохід (виручка) від реалізації товарів

2. *Рентабельність витрат обігу ( $P_{во}$ )* - показує розмір прибутку в розрахунку на одиницю витрат обігу торговельного підприємства:

$$P_{во} = \frac{ЧП.}{ВО} 100$$

де  $ЧП.$  – чистий прибуток від реалізації товарів;

$ВО$  – витрати обігу;

3. *Рентабельність виробничих засобів ( $P_{вз}$ )* - визначає ступінь ефективності використання виробничих засобів і показує, який прибуток отримує підприємство з 1 грн, витраченої на придбання виробничих засобів і оборотних коштів:

$$P_{вз} = \frac{ПРзаг.}{ВВФ} 100\%$$

де  $ПРзаг.$  – загальний прибуток підприємства;

$ВВФ$  – середня величина основних засобів та оборотних коштів підприємства

4. *Рентабельність власного капіталу* ( $R_{вк}$ ) - характеризує розмір прибутку, який отримав власник підприємства на одиницю коштів, вкладених у це підприємство:

$$R_{вк} = \frac{ЧП}{K_{влас}} 100\%$$

де  $K_{влас}$  – вартість власного капіталу;

5. *Рентабельність функціонуючого капіталу* (рентабельність активів) - показує ефективність використання всього наявного майна, тобто який прибуток приносить кожна гривня, вкладена в активи підприємства:

$$R_{акт} = \frac{ЧП}{В_{акт}} 100\%$$

де  $В_{акт}$  – сума активів (всіх джерел власних коштів за відрахуванням капітальних вкладень).

### Задачі для розв'язання:

**Задача 1.** Розрахуйте обсяг місячного товарообороту, суму та рівень комерційного доходу.

### Вихідні дані для розрахунків

Сировина та товари, що реалізовані в періоді	вартість сировини, тис. грн без ПДВ	комерційний дохід (торгівельна надбавка) підп риємства		товарооборот, тис. грн.		Рівень комерційно го доходу %
		%	сума тис. грн.	Без ПДВ	з ПДВ	
М'ясо та птиця	20,0	75,0				
Риба	19,0	90,0				
Масло вершкове	18,0	75,0				
Масло рослинне	6,0	А...				
Яйця	8,0	50,0				
Овочі	3,5	90,0				
Молочні вироби	12,5	75,0				
Інші товари	15,0	75,0				
Разом		-				

### Методика виконання:

Рівень комерційного доходу визначається за формулою:

$$R_{кд} = \frac{КД}{Т} 100\%$$

де  $КД$  – сума комерційного доходу торговельного підприємства, тис. грн.

$Т$  - товарооборот підприємства, тис. грн.

---



---



---

Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Задача 2.** По підприємству роздрібної торгівлі розрахуйте комерційний дохід, інші операційні доходи та доходи від інших видів діяльності. Проаналізувати їх динаміку

	Показник	визначення	рік		поточний рік до поперед.	
			попередній	поточний	темп росту, %	+-
1	Товарооборот, тис. грн.		<b>Б.....</b>	554,7		
2	Рівень комерційного доходу, %		23,8	24,2		
3	Сума комерційного доходу, тис. грн.	$1*2/100$				
4	Доходи від оренди, тис. грн.		7,4	8,2		
5	Економічні санкції отримані, тис. грн.		2,1	0,5		
6	Інші операційні доходи	4+5				
7	Доход від участі в капіталі, тис. грн.		45,0	48,3		
8	Дивіденди отримані, тис. грн.		15,0	15,5		
9	Інші звичайні доходи, тис. грн.		0,6	0,8		
10	Доходи від іншої діяльності	7+8+9				
11	Сукупний дохід підприємства від звичайної діяльності, тис. грн.	3+6+10				

Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Задача 3.** Виконати необхідні розрахунки та визначити суму торговельної надбавки на сировину в ресторані за аналізований період. Проаналізувати показники суми та рівня комерційного доходу даного підприємства,

Показник	Минулий рік	Поточний рік
Вартість сировини за ціною постачальника без ПДВ, тис. грн.	1450,8	1483,5
ПДВ до ціни постачальника, тис. грн.		
Вартість надходження сировини з ПДВ, тис. грн.		
Торговельна надбавка ресторану, %	150,0	<b>В.....</b>
у т.ч. витрати обігу ресторанного господарства, %	75,0	78,0
Торгівельна надбавка, тис. грн.		
у т.ч. витрати обігу		
Ціна реалізації сировини ресторану без ПДВ, тис. грн.		
Сума ПДВ, тис. грн.		
Сума реалізації сировини за ціною ресторанного господарства, тис. грн.		
Рівень комерційного доходу, %		

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

Висновок: \_\_\_\_\_

---



---



---



---



---

**Задача 4.** На підставі даних розрахуйте суму та рівень прибутку магазину. Визначити рівень виконання плану по прибутку.

Показник	Поточний рік	
	За планом	Фактично
Роздрібний товарооборот, тис. грн.	54400,0	54434,0
Комерційний (торговельний) доход, сума, тис. грн.	<b>Г.....</b>	3160,0
Рівень комерційного доходу, %		
Витрати обігу, сума, тис. грн.	1789,7	1764,2
Рентабельність витрат обігу, %		
Прибуток, сума, тис. грн.		
Рентабельність товарообороту, %		

---

Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Задача 5.** Проаналізувати виконання плану використання чистого прибутку за відповідними напрямками по підприємству торгівлі. Підприємство планує збільшити суму чистого прибутку в поточного році на Д.....%. Зробити висновки про зміну структури використання чистого прибутку.

Напрями використання чистого прибутку	За планом на поточний рік		Фактично за поточний рік	
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
Резервний фонд	22,5			5,0
Інвестування виробничого розвитку	180,0			44,5
Матеріальне стимулювання персоналу та соціальний розвиток	81,0			22,0
Виплата дивідендів	150,5			25,0
Інші цілі	16,0			3,5
Разом	450	100		100,0

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Задача 6.** Визначити план прибутку універсаму на майбутній рік, використовуючи метод прямого розрахунку прибутку. Відомо, що у плановому році передбачається: збільшити обсяг роздрібного товарообороту на 13,4%; підвищити середній рівень комерційного доходу на 1,2%; знизити рівень витрат обігу на 0,9%; збільшити прибутки від іншої операційної діяльності на Е..... тис. грн.



Показник	Поточний рік	Зміни в плановому році, +- %	Плановий рік, тис. грн.	План у % до факту
Товарооборот, тис. грн.	1147			
Комерційний дохід, тис. грн.	381,5			
Рівень комерційного доходу, %				
Витрати обігу, тис. грн.	328,3			
Рівень витрат обігу, %				
Прибуток від реалізації, тис. грн.				
Рентабельність товарообороту, %				
Прибуток від іншої операційної діяльності, тис. грн.	31,0			
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.				

---



---



---



---



---



---

Висновок: \_\_\_\_\_

---



---



---



---

**Задача 7.** Визначити рівень показників звітнього періоду, а також плановий рівень цих показників якщо: рівень комерційного доходу ( торговельна надбавка) становить 34%, витрати обігу – 21,5%, планується збільшити закупівлю товарів на Д....%, податковий кредит планового року становить 423,5 тис. грн.

Показник	визначення	Звітний рік	Плановий рік
1. Вартість реалізованих товарів за цінами закупівлі з урахуванням ПДВ, тис. грн.		2320	
2. Податковий кредит ПДВ, тис. грн.		417,6	
3. Вартість товарів без ПДВ, тис. грн.	1-2		
4. Торговельна надбавка до ціни закупівлі (без ПДВ), %		35,0	
5. Торговельна надбавка, тис. грн.	3*4:100		
6. Товарообіг у роздрібних цінах (без ПДВ), тис. грн.	3+5		
7. ПДВ, %		20,0	
8. Податкові зобов'язання з ПДВ, тис.	6*7:100		

грн.			
9. Товарооборот у роздрібних цінах (з ПДВ), тис. грн.	6+8		
10. ПДВ, що сплачується до бюджету, тис. грн.	8-2		
11. Витрати обігу (у % до товарообороту без ПДВ), %		23,3	
12. Витрати обігу, тис. грн.	$11*4:100$		
13. Прибуток від реалізації, тис. грн.	5-12		
14. Рентабельність товарообороту, %	$13:12*100$		
15. Податок на прибуток, %		18	
16. Податок на прибуток, тис. грн.	$14*14:100$		
17. Чистий прибуток, тис. грн.	13-16		

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Висновок: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**ВИХІДНІ ДАНІ ДЛЯ РОЗРАХУНКОВИХ ЗАВДАНЬ  
РИНОК І ПРОДУКЦІЯ**

<i>Варіант</i>	<i>A</i>	<i>B</i>
<i>1</i>	15000	470
<i>2</i>	15100	475
<i>3</i>	15200	480
<i>4</i>	15300	485
<i>5</i>	15400	490
<i>6</i>	15500	500
<i>7</i>	15600	505
<i>8</i>	15700	510
<i>9</i>	15800	515
<i>10</i>	15900	520
<i>11</i>	16000	525
<i>12</i>	16100	530
<i>13</i>	16200	535
<i>14</i>	16300	540
<i>15</i>	16400	545
<i>16</i>	16500	550
<i>17</i>	16600	555
<i>18</i>	16700	560
<i>19</i>	16800	565
<i>20</i>	16900	570
<i>21</i>	17000	575
<i>22</i>	17100	580
<i>23</i>	17200	585
<i>24</i>	17300	590
<i>25</i>	17400	595

**ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОЗДРІБНОЇ ТОРГОВЛІ**

<i>Варіант</i>	<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>	<i>Е</i>
1	5,00	600	470	31,0	48	7,0
2	5,10	605	475	31,2	49	7,2
3	5,15	610	480	31,3	50	7,4
4	5,20	615	485	31,5	51	7,6
5	5,25	620	490	31,6	52	7,8
6	5,30	625	500	31,7	53	8,0
7	5,35	630	505	31,9	54	8,2
8	5,40	635	510	32,0	55	8,4
9	5,45	640	515	32,1	56	8,6
10	5,50	645	520	32,4	57	8,8
11	5,55	650	525	32,5	58	9,0
12	5,60	655	530	32,6	59	7,1
13	5,65	660	535	32,7	48,5	7,3
14	5,70	665	540	32,9	49,5	7,5
15	5,75	670	545	33,0	50,5	7,7
16	5,80	675	550	31,2	51,5	7,9
17	5,85	680	555	31,3	52,5	8,1
18	5,90	685	560	31,5	53,5	8,3
19	5,95	690	565	31,4	54,5	8,5
20	6,00	695	570	31,6	55,5	8,7
21	6,05	700	575	31,9	56,5	8,9
22	6,10	705	580	31,8	57,5	9,1
23	6,15	710	585	31,7	58,5	9,3
24	6,20	715	590	32,0	59,5	9,5
25	6,25	720	595	32,5	60	9,7

**ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ**

<i>Варіант</i>	<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>	<i>Е</i>
1	48	15,0	5,00	60	600	1,15
2	49	15,1	5,10	61	610	1,16
3	50	15,2	5,15	62	620	1,17
4	51	15,3	5,20	63	630	1,18
5	52	15,4	5,25	64	640	1,19
6	53	15,5	5,30	65	650	1,20
7	54	15,6	5,35	66	660	1,21
8	55	15,7	5,40	67	670	1,22
9	56	15,8	5,45	68	680	1,23
10	57	15,9	5,50	69	690	1,24
11	58	16,0	5,55	70	700	1,25
12	59	16,1	5,60	71	710	1,26
13	48,5	16,2	5,65	72	720	1,27
14	49,5	16,3	5,70	73	730	1,28
15	50,5	16,4	5,75	74	740	1,29
16	51,5	16,5	5,80	75	750	1,30
17	52,5	16,6	5,85	76	760	1,31
18	53,5	16,7	5,90	77	770	1,32
19	54,5	16,8	5,95	78	780	1,33
20	55,5	16,9	6,00	79	790	1,34
21	56,5	17,0	6,05	80	800	1,35
22	57,5	17,1	6,10	81	810	1,36
23	58,5	17,2	6,15	82	820	1,37
24	59,5	17,3	6,20	83	830	1,38
25	60	17,4	6,25	84	840	1,39

## ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В ТОРГІВЛІ

<i>Варіант</i>	<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>
1	15,0	48	31,0	60	600
2	15,1	49	31,2	61	610
3	15,2	50	31,3	62	620
4	15,3	51	31,5	63	630
5	15,4	52	31,6	64	640
6	15,5	53	31,7	65	650
7	15,6	54	31,9	66	660
8	15,7	55	32,0	67	670
9	15,8	56	32,1	68	680
10	15,9	57	32,4	69	690
11	16,0	58	32,5	70	700
12	16,1	59	32,6	71	710
13	16,2	48,5	32,7	72	720
14	16,3	49,5	32,9	73	730
15	16,4	50,5	33,0	74	740
16	16,5	51,5	31,2	75	750
17	16,6	52,5	31,3	76	760
18	16,7	53,5	31,5	77	770
19	16,8	54,5	31,4	78	780
20	16,9	55,5	31,6	79	790
21	17,0	56,5	31,9	80	800
22	17,1	57,5	31,8	81	810
23	17,2	58,5	31,7	82	820
24	17,3	59,5	32,0	83	830
25	17,4	60	32,5	84	840

## ТОВАРОБІГ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

<i>Варіант</i>	<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>	<i>Е</i>	<i>Ж</i>	<i>З</i>	<i>І</i>
1	290	3000	31,0	5,00	4350	470	20	60	6000
2	291	3005	31,2	5,10	4340	475	21	61	6050
3	292	3010	31,3	5,15	4345	480	22	62	6100
4	293	3015	31,5	5,20	4350	485	23	63	6150
5	294	3020	31,6	5,25	4355	490	24	64	6200
6	295	3025	31,7	5,30	4360	500	25	65	6250
7	296	3030	31,9	5,35	4365	505	26	66	6300
8	297	3035	32,0	5,40	4370	510	27	67	6350
9	298	3040	32,1	5,45	4375	515	28	68	6400
10	299	3045	32,4	5,50	4380	520	29	69	6450
11	300	3050	32,5	5,55	4385	525	30	70	6500
12	301	3055	32,6	5,60	4390	530	31	71	6550
13	302	3060	32,7	5,65	4395	535	32	72	6600
14	303	3065	32,9	5,70	4400	540	33	73	6650
15	304	3070	33,0	5,75	4405	545	34	74	6700
16	305	3075	31,2	5,80	4410	550	35	75	6750
17	306	3080	31,3	5,85	4415	555	36	76	6800
18	307	3085	31,5	5,90	4420	560	37	77	6850
19	308	3090	31,4	5,95	4415	565	38	78	6900
20	309	3095	31,6	6,00	4420	570	39	79	6950
21	310	3100	31,9	6,05	4425	575	15	80	7000
22	311	3105	31,8	6,10	4430	580	16	81	7050
23	312	3110	31,7	6,15	4435	585	17	82	7100
24	313	3115	32,0	6,20	4440	590	18	83	7150
25	314	3120	32,5	6,25	4445	595	19	84	7200

**ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ ТА ЇХ НОРМУВАННЯ**

<i>Варіант</i>	<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>
1	60	290	31,0	3000	470
2	61	291	31,2	3005	475
3	62	292	31,3	3010	480
4	63	293	31,5	3015	485
5	64	294	31,6	3020	490
6	65	295	31,7	3025	500
7	66	296	31,9	3030	505
8	67	297	32,0	3035	510
9	68	298	32,1	3040	515
10	69	299	32,4	3045	520
11	70	300	32,5	3050	525
12	71	301	32,6	3055	530
13	72	302	32,7	3060	535
14	73	303	32,9	3065	540
15	74	304	33,0	3070	545
16	75	305	31,2	3075	550
17	76	306	31,3	3080	555
18	77	307	31,5	3085	560
19	78	308	31,4	3090	565
20	79	309	31,6	3095	570
21	80	310	31,9	3100	575
22	81	311	31,8	3105	580
23	82	312	31,7	3110	585
24	83	313	32,0	3115	590
25	84	314	32,5	3120	595



**ПЕРСОНАЛ ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ, ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ.**

<i>Варіант</i>	<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>	<i>Е</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Ж</i>	<i>З</i>
1	1,15	3000	160	470	20	100	5,00	7,0	4350	15,0
2	1,16	3005	161	475	21	105	5,10	7,2	4340	15,1
3	1,17	3010	162	480	22	110	5,15	7,4	4345	15,2
4	1,18	3015	163	485	23	115	5,20	7,6	4350	15,3
5	1,19	3020	164	490	24	120	5,25	7,8	4355	15,4
6	1,20	3025	165	500	25	125	5,30	8,0	4360	15,5
7	1,21	3030	166	505	26	130	5,35	8,2	4365	15,6
8	1,22	3035	167	510	27	135	5,40	8,4	4370	15,7
9	1,23	3040	168	515	28	140	5,45	8,6	4375	15,8
10	1,24	3045	69	520	29	145	5,50	8,8	4380	15,9
11	1,25	3050	170	525	30	148	5,55	9,0	4385	16,0
12	1,26	3055	171	530	31	150	5,60	7,1	4390	16,1
13	1,27	3060	172	535	32	152	5,65	7,3	4395	16,2
14	1,28	3065	173	540	33	154	5,70	7,5	4400	16,3
15	1,29	3070	174	545	34	156	5,75	7,7	4405	16,4
16	1,30	3075	175	550	35	158	5,80	7,9	4410	16,5
17	1,31	3080	176	555	36	160	5,85	8,1	4415	16,6
18	1,32	3085	177	560	37	162	5,90	8,3	4420	16,7
19	1,33	3090	178	565	38	164	5,95	8,5	4415	16,8
20	1,34	3095	179	570	39	166	6,00	8,7	4420	16,9
21	1,35	3100	180	575	15	168	6,05	8,9	4425	17,0
22	1,36	3105	181	580	16	170	6,10	9,1	4430	17,1
23	1,37	3110	182	585	17	172	6,15	9,3	4435	17,2
24	1,38	3115	183	590	18	174	6,20	9,5	4440	17,3
25	1,39	3120	184	595	19	176	6,25	9,7	4445	17,4

**ОСНОВНІ ФОНДИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.**

<i>Варіант</i>	<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>	<i>Е</i>	<i>Ж</i>
1	60	3000	470	20	190	220	5,00
2	61	3005	475	21	192	221	5,10
3	62	3010	480	22	194	222	5,15
4	63	3015	485	23	196	223	5,20
5	64	3020	490	24	198	224	5,25
6	65	3025	500	25	199	225	5,30
7	66	3030	505	26	200	226	5,35
8	67	3035	510	27	201	227	5,40
9	68	3040	515	28	202	228	5,45
10	69	3045	520	29	203	229	5,50
11	70	3050	525	30	204	200	5,55
12	71	3055	530	31	205	201	5,60
13	72	3060	535	32	206	202	5,65
14	73	3065	540	33	207	203	5,70
15	74	3070	545	34	208	204	5,75
16	75	3075	550	35	209	205	5,80
17	76	3080	555	36	210	206	5,85
18	77	3085	560	37	211	207	5,90
19	78	3090	565	38	212	208	5,95
20	79	3095	570	39	213	209	6,00
21	80	3100	575	15	214	210	6,05
22	81	3105	580	16	215	211	6,10
23	82	3110	585	17	216	212	6,15
24	83	3115	590	18	217	213	6,20
25	84	3120	595	19	218	214	6,25

**ВИТРАТИ ОБІГУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

<i>Варіант</i>	<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>
1	5,00	470	60	160	20
2	5,10	475	61	161	21
3	5,15	480	62	162	22
4	5,20	485	63	163	23
5	5,25	490	64	164	24
6	5,30	500	65	165	25
7	5,35	505	66	166	26
8	5,40	510	67	167	27
9	5,45	515	68	168	28
10	5,50	520	69	69	29
11	5,55	525	70	170	30
12	5,60	530	71	171	31
13	5,65	535	72	172	32
14	5,70	540	73	173	33
15	5,75	545	74	174	34
16	5,80	550	75	175	35
17	5,85	555	76	176	36
18	5,90	560	77	177	37
19	5,95	565	78	178	38
20	6,00	570	79	179	39
21	6,05	575	80	180	15
22	6,10	580	81	181	16
23	6,15	585	82	182	17
24	6,20	590	83	183	18
25	6,25	595	84	184	19

**ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ  
ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

<i>Варіант</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>B</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>	<i>E</i>
1	60	470	160	3000	5,00	20
2	61	475	161	3005	5,10	21
3	62	480	162	3010	5,15	22
4	63	485	163	3015	5,20	23
5	64	490	164	3020	5,25	24
6	65	500	165	3025	5,30	25
7	66	505	166	3030	5,35	26
8	67	510	167	3035	5,40	27
9	68	515	168	3040	5,45	28
10	69	520	69	3045	5,50	29
11	70	525	170	3050	5,55	30
12	71	530	171	3055	5,60	31
13	72	535	172	3060	5,65	32
14	73	540	173	3065	5,70	33
15	74	545	174	3070	5,75	34
16	75	550	175	3075	5,80	35
17	76	555	176	3080	5,85	36
18	77	560	177	3085	5,90	37
19	78	565	178	3090	5,95	38
20	79	570	179	3095	6,00	39
21	80	575	180	3100	6,05	15
22	81	580	181	3105	6,10	16
23	82	585	182	3110	6,15	17
24	83	590	183	3115	6,20	18
25	84	595	184	3120	6,25	19