

Міністерство освіти і науки України
Національний університет водного господарства та
природокористування
Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Кафедра економіки підприємства і міжнародного бізнесу

06-01-36М

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

до практичних занять та самостійної роботи
з навчальної дисципліни

«Економіка торгівельного підприємства»
для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня за
освітньо-професійною програмою «Підприємництво, торгівля та
біржова діяльність» спеціальності 076 «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність» (у тому числі зі скороченим
терміном навчання) денної та заочної форми навчання

Рекомендовано науково-
методичною радою з якості
ННІЕМ
Протокол № 5 від 21.02.2023 р.

Рівне – 2023

Методичні вказівки до виконання практичних занять та самостійної роботи з навчальної дисципліни «Економіка торгівельного підприємства» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня за освітньо-професійною програмою «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» (у тому числі зі скороченим терміном навчання) денної та заочної форми навчання [Електронне видання] / Стахів О. А., Адамчук Т. Л. Рівне : НУВГП, 2023. 62 с.

Укладачі:

Стахів О. А., доцент кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу, к.е.н. доцент;

Адамчук Т. Л., старший викладач кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу.

Відповідальна за випуск: Кушнір Н. Б., к.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу.

Керівник освітньої програми: Стахів О. А., к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу.

Попередня версія методичних вказівок 06-01-187

© О. А. Стахів,
Т. Л. Адамчук, 2023
© НУВГП, 2023

Зміст

Вступ	4
Тема 1-2. Економічна сутність, соціально-економічні форми, роль та значення торгівлі. Торговельне підприємство в системі ринкових відносин	
Практичне заняття 1	6
Тема 3. Особливості формування та оцінки ефективності використання персоналу торговельного підприємства та його стимулювання	
Практичне заняття 2-3	11
Тема 4. Особливості формування та оцінки ефективності використання основних засобів торговельного підприємства	
Практичне заняття 4	16
Тема 5. Особливості формування та оцінки ефективності використання оборотних активів торговельного підприємства	
Практичне заняття 5	22
Тема 6. Витрати обігу та поточні витрати торговельного підприємства	
Практичне заняття 6	25
Тема 7. Фінансово-економічні результати діяльності торговельного підприємства	
Практичне заняття 7	28
Тема 8. Продукція та товарооборот торговельного підприємства	
Практичне заняття 8-9	34
Тема 9. Характеристика товарних запасів і основні етапи їх формування	
Практичне заняття 10	38
Тема 10. Управління товарним забезпеченням роздрібного та оптового товарообороту	
Практичне заняття 11	42
Тема 11. Ефективність торгівельної логістичної системи	
Практичне заняття 12	47
Тема 12. Основи ціноутворення в торгівлі	
Практичне заняття 13	51
Тема 13. Інноваційно-інвестиційна діяльність та розвиток торговельного підприємства	
Практичне заняття 14	54
Тема 14. Ефективність діяльності торговельного підприємства	
Практична заняття 15	57
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	60

ВСТУП

Навчальна дисципліна «Економіка торгівельної діяльності» орієнтована на засвоєння студентами теоретичних положень та вироблення практичних навичок пов'язаних з діяльністю суб'єкта господарювання в торгівлі. Метою дисципліни «Економіка торгівельного підприємства» є формування вмінь і навичок щодо комплексного розуміння проблем управління господарсько-фінансовою діяльністю торговельного підприємства.

«Економіка торгівельного підприємства» є обов'язковою навчальною дисципліною фахового спрямування, що вивчається на рівні вищої освіти для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Основними завданнями вивчення дисципліни «Економіка торгівельного підприємства» є набуття компетентностей на основі засвоєння основних теоретичних положень та придбання необхідних практичних навичок, формування у студентів знань щодо основ функціонування підприємства торгівлі у ринкових умовах господарювання, певний рівень економічного мислення, що дасть їм змогу орієнтуватися в конкретних економічних ситуаціях ринку, приймати економічно обґрунтовані господарські рішення.

Це включає досягнення таких ключових завдань:

Розкриття сутності та специфіки торгівлі як галузі економіки, її ролі та місця в національній економіці.

Засвоєння ключових економічних категорій та понять, що характеризують діяльність торговельного підприємства (товарооборот, витрати обігу, прибуток, рентабельність, товарні запаси тощо).

Надання цілісного уявлення про механізми функціонування торговельного підприємства, його ресурси, результати та ефективність діяльності.

Вивчення теоретичних та методичних засад планування, аналізу, оцінки та прогнозування економічних показників.

Набуття навичок планування та прогнозування обсягів товарообороту і розрахунку необхідних товарних ресурсів.

Освоєння методів нормування та ефективного використання основних, оборотних фондів та трудових ресурсів (оцінка їхньої оборотності та інтенсивності використання).

Формування навичок розрахунку та факторного аналізу основних показників ефективності (рентабельність, прибуток) і витрат обігу.

Оволодіння методиками формування цін і економічного обґрунтування торговельних націнок та надбавок.

Набуття практичних навичок оцінки ефективності інвестиційних та інноваційних проєктів розвитку торговельного підприємства

Навчання аналізувати економічну ситуацію на підприємстві та зовнішньому ринку, виявляти резерви підвищення ефективності.

Формування здатності приймати обґрунтовані управлінські та економічні рішення щодо оптимізації діяльності підприємства.

Набуття навичок економічного обґрунтування та розробки заходів з підвищення ефективності для торговельних підприємств.

Таким чином, кінцева мета — підготувати фахівця, здатного комплексно оцінювати, планувати та управляти економічною діяльністю торговельного підприємства для забезпечення його сталого розвитку та конкурентоспроможності.

Тематичний план та зміст дисципліни представлені в силабусі навчальної дисципліни «Економіка торгівельного підприємства» (06-01-070S).

Тема 1-2. Економічна сутність, соціально-економічні форми, роль та значення торгівлі. Торговельне підприємство в системі ринкових відносин

Практичне заняття № 1

Мета: ознайомитися з економічною сутністю, формами, роллю та значенням торгівлі. Визначити місце торговельного підприємства у системі ринкових відносин

Перелік питань для обговорення та дискусій:

1. Розкрийте сутність внутрішньої торгівлі як багатофункціональної соціально-економічної підсистеми національної економіки.
2. Проаналізуйте її роль у процесах товарообміну, грошового обігу та формуванні зв'язків між галузями і регіонами держави.
3. Охарактеризуйте основні функції торгівлі та визначте відмінності, роль і функції оптової та роздрібної торгівлі.
4. Актуальні питання розвитку попиту і пропозиції товарів споживчого ринку.
5. Особливості формування закону попиту на товари широкого вжитку та послуги.
6. Проблеми підтримки діяльності національного та місцевого товаровиробників.
7. Напрямок тенденцій розвитку торговельної інфраструктури в Україні та основних чинників, що їм сприяють.
8. Особливості та сучасний стан розвитку підприємств оптової торгівлі.
9. Проблеми торговельної діяльності роздрібної торгівлі.

Практичні завдання

Завдання 1.1. Визначити величину попиту і пропозиції, дефіцит і надлишок в цілому по ринку трикотажних виробів і в розрізі окремих товарних позицій. Вихідна інформація представлена в таблиці 1.1.

Завдання 1.2. Визначте вартісну величину попиту, пропозиції, пряму цінову еластичність, якщо відомо, що на ринку комп'ютерів щомісячний попит в базовому періоді становив $Q_0 = 1800$ шт., В звітному $Q_1 = 2500$ шт., Обсяг пропозиції $ТП_0 = 1700$ шт. і $ТП_1 = 1700$ шт. відповідно, розмір ціни $Ц_0 = 29$ тис. грн., $Ц_1 = 43$ тис. грн.

Завдання 1.3. Знайти суму витрат на оплату праці за галузями економіки області за наступними даними:

1. Фонд заробітної плати в минулому році склав 250 млрд грн.
2. Розподіл заробітної плати за галузями в минулому році було наступним:
 - промислові підприємства – 55%;
 - сільськогосподарські підприємства – 15%;
 - невиробничі галузі та інші галузі економіки – 30%.
3. У поточному році обсяг виробництва в порівнянні з минулим роком зріс на 10%, тобто індекс росту обсягу виробництва $Ю.пр._1 = 1,10$, продуктивності праці - на 3% ($ПТ_1 = 1,03$), середня заробітна плата - на 2% ($Іср.ЗП_1 = 1,02$).
4. У сільському господарстві чисельність працівників знизилася на 9% ($Ічис.роб._2 = 0,91$), а середня заробітна плата зросла на 4% ($Іср.ЗП_2 = 1,04$).
5. У галузях невиробничої сфери сума витрат на оплату праці підвищилася на 9% ($ІЗП_3 = 1,09$).

Методичні рекомендації до виконання практичних занять

1. Величина попиту і пропозиції на товар визначають:
 - в натуральних одиницях визначається за формулою:

$$Q_i = Q \times КПо \quad \text{та} \quad ТП_i = ТП \times КПр,$$

- у вартісному виразі, відповідно:

$$Qig = Qi \times Ci \quad \text{та} \quad TПig = TПi \times Ci.$$

Загальна сума купівельного попиту і товарної пропозиції за товарними групами розраховується за формулою:

$$\sum Qn = Q1g + Q2g + \dots Qng \quad \text{та} \quad \sum TПn = TП1g + TП2g + \dots TПng.$$

Якщо результат позитивний ($TП > Q$), то спостерігається надлишок товарів, а якщо негативний ($TП < Q$), то виникає дефіцит.

2. Для вирішення завдання необхідно скористатися наступними формулами:

- коефіцієнт еластичності попиту:

$$K_{\text{ел.по}} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_0}{Q_0}$$

- коефіцієнт еластичності пропозиції:

$$K_{\text{ел.пр}} = \frac{\Delta Пр}{\Delta P} \times \frac{P_0}{Пр_0}$$

3. Формули для розрахунку

Індивідуальний індекс ціни:

$$i_p = \frac{p_1}{p_0}$$

Індивідуальні індекси фізичного обсягу:

$$i_q = \frac{q_1}{q_0}$$

Індивідуальні індекси товарообігу:

Таблиця 1.1

Кількісні показники, що характеризують стан ринку трикотажних виробів*

№	Товарна позиція	Попит, шт.			Пропозиція, шт.			Ціна одиниці виробу (Р), грн	Відхилення пропозиції від попиту			
		Одного покупця (Q)	Кількість покупців (КПо)	Загальний обсяг попиту	Одного продавця (Пр)	Кількість продав- ців (КПр)	Загальний обсяг пропозиції		Надлишок пропозиції +		Дефіцит пропозиції, –	
									шт.	%	шт.	%
1	Верхній трикотаж											
1.1	Жакети	100	100		1100	10		600				
1.2	Спідниці	40	50		250	9		540				
1.3	Костюми	50	80		430	8		2910				
1.4	Плаття	80	150		170	7		510				
1.5	Джемperi	30	70		220	10		750				
				?????			?????					
2	Білизняний трикотаж											
2.1	Майки	100	150		5000	3		250				
2.2	Плавки	50	150		1700	5		60				
2.3	Комплекти	20	70		180	8		180				
				????			????					
	Всього											

* Цифри умовні

$$i_{pq} = \frac{p_1 \times q_1}{p_o \times q_o}$$

Загальний агрегатний індекс цін:

$$I_p = \frac{\sum p_1 \times q_1}{\sum p_o \times q_1}$$

Загальний індекс фізичного обсягу реалізації

$$I_q = \frac{\sum q_1 \times p_o}{\sum q_o \times p_o}$$

Загальний індекс товарообігу в цілому по магазину:

$$I_{pq} = \frac{\sum p_1 \times q_1}{\sum p_o \times q_o}.$$

Система співзалежності індексів матиме вигляд:

$$I_{pq} = I_p \times I_q$$

$$4. \text{ВВВП} = \frac{\text{Факт}}{\text{План}} \times 100;$$

$$\text{ВВПЗ} = \frac{\text{План}_{\text{зв}}}{\text{Факт}_{\text{м}}} \times 100;$$

$$\text{ВВД} = \frac{\text{Факт}_{\text{зв}}}{\text{Факт}_{\text{м}}} \times 100$$

$$6. \text{Абсолютний приріст } (\Delta P): \Delta P = P_n - P_{n-1}$$

Темп росту (T_p):

$$T_p = \frac{P_n}{P_{n-1}} \times 100, \%$$

$$\text{Темп приросту } (T_{\text{пр}}): T_{\text{пр}} = T_p - 100$$

Абсолютне значення одного відсотка приросту (1% np):

$$1\% np = \frac{\Delta P}{T_{\text{пр}}}$$

Завдання для самостійної роботи

Завдання 1.4. Визначити індивідуальні та агреговані індекси цін, фізичного обсягу та товарообороту на основі даних таблиці. Дати економічну оцінку розрахованим індексам.

Таблиця 1.2

Вихідні дані

Види продукції	Базисний період		Звітний період	
	Ціна за 1 кг	Кількість, кг	Ціна за 1 кг	Кількість, кг
Картопля	14,2	100	22,3	105
Капуста	13,4	20	46,5	25
Морква	9,6	10	36,8	8
М'ясо	230,0	40	210,0	42

Рекомендована література: 3, 12, 13, 14, 24

Тема 3. Особливості формування та оцінки ефективності використання персоналу торговельного підприємства та його стимулювання

Практичне заняття № 2 – 3

Мета: вивчити особливості формування та ефективності використання персоналу торговельного підприємства. Засвоїти методи стимулювання персоналу в торгівлі.

Перелік питань для обговорення та дискусій:

1. Особливості праці у торговельних закладах.
2. Методи оцінки та показники продуктивності праці у торгівлі.
3. Системи та форми плати праці у підприємствах торгівлі. Матеріальне стимулювання працівників.
4. Аналіз та планування показників з праці на підприємствах торгівлі.
5. Сучасні тенденції в плануванні продуктивності праці і оплати.

Практичні завдання

Завдання 2.1. Розрахувати суму заробітної плати і розмір премії директору магазину, якщо коефіцієнт співвідношення його посадового окладу до мінімальної заробітної плати* – 2,5;

розмір премії за виконання плану з товарообороту за всіма показниками – 18,2%, надбавка за професійну майстерність – 9,3%.

***До уваги береться мінімальна заробітна плата на момент розв'язання завдання.**

Завдання 2.2. Визначити місячний заробіток пакувальника товару, зайнятого на роботах з нормальними умовами праці за відрядно-преміальною системою оплати праці. Технічно-обґрунтована норма штучного часу на 1 упаковку – 6 хв, норма виробітку упаковок за год – 9 шт., розряд роботи – 3, місячна норма роботи за графіком – 176 год, фактичний місячний виробіток упаковок – 1760 шт., розмір премії за виконання місячного завдання до прямого відрядного заробітку – 11%, розмір премії за кожний процент перевиконання до прямого відрядного заробітку – 1,5%.

Завдання 2.3. Визначити середній тарифний коефіцієнт, середньогодинну тарифну ставку групи продавців, зайнятих на роботах з нормальними умовами праці, якщо за 3 розрядом працюють – 16 осіб, за 5 – 14 осіб, за 6 – 12 осіб. Тарифна сітка для торговельних підприємств див. табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Тарифна сітка Галузевої угоди для торговельних підприємств

Розряди	1	2	3	4	5	6
Тарифні коефіцієнти	1,0	1,13	1,29	1,48	1,71	2,0
Годинна тарифна ставка	6,88	7,77	8,88	10,18	11,76	13,76

Завдання 2.4. На підставі наведених в таблиці даних проаналізувати виконання показників плану з праці, зокрема ефективність витрачання коштів на оплату праці персоналу, зробити висновки.

Таблиця 2.2

Вихідні дані

Найменування показників	базовий (факт)	звітний	
		план	факт
Товарооборот, тис. грн	41200	41200	41550
Чисельність працівників, осіб, всього	228	225	230
- зокрема продавців	182	180	189
Фонд оплати праці, тис. грн	40756	40803	40906

Завдання 2.5. Середньооблікова чисельність персоналу в супермаркеті у звітному році – 120 осіб. Обсяг товарообороту – 1280 тис. грн. У плановому році продуктивність праці підвищиться на 8%, а обсяг проданих товарів – на 5%. Обчислити необхідну чисельність персоналу в плановому році.

Завдання 2.6. Середньооблікова чисельність персоналу в супермаркеті у звітному році – 120 осіб. Фонд робочого часу працівників 240 днів. Передбачається ріст продуктивності праці на 3%. Визначити кількість вивільнених працівників внаслідок впровадження заходів.

Методичні рекомендації до виконання практичних занять

1. Станом на 01.01.2023 року мінімальна заробітна плата становить 7600 грн.

2. Для розрахунку заробітної плати слід скористатися таблицею 2.1, врахувати відсоток перевиконання плану та розмір преміальних виплат, що залежить від прямого заробітку.

3. Середній тарифний коефіцієнт визначається за формулою:

$$\overline{T}_k = \frac{\sum TK_i \times \chi_i}{\chi}$$

Середня тарифна ставка визначається за середньою зваженою.

4. Для розв’язання завдання необхідно заповнити таблицю 2.5. Умовні позначення: ТО – товарооборот, Ч- чисельність

працівників, ЧП – чисельність продавців, ФОП – фонд оплати праці, Р_{оп} – рівень оплати праці, СЗП – середня заробітна плата за місяць, ПП – продуктивність праці.

Таблиця 2.5

Аналіз ефективності праці персоналу торговельного підприємства

Найменування показника	базовий (факт)	звітний			Абсолютне відхилення, +/-		Тр. %
		план	факт	% ВП	від плану	від базового	
ТО, тис. грн.	21200	21200	21250				
Ч, осіб,	228	225	230				
- зокрема ЧП, осіб	182	180	189				
- їх частка, %							
ФОП, тис. грн	40756	40803	40906				
Р _{оп} , %							
СЗП, грн							
ПП, тис. грн							
- 1 працівника							
- 1 продавця							

- ✓ Рівень оплати праці у %:

$$P_{оп\%} = \frac{ФОП}{ТО} \times 100$$

- ✓ Відносне відхилення витрат живої праці (перевитрати чи економія) розраховується за формулою:

$$\Delta E = \frac{ТО_{\phi} * (Р_{оп\phi} - Р_{оппл})}{100}$$

5. Для розрахунку чисельності персоналу необхідно врахувати ріст продуктивності праці та збільшення товарообороту.

$$\chi = \frac{ТО_{\phi}}{ПП_{\phi}}$$

6. Взаємозв'язок між витрати праці і виробітком визначається співвідношення:

$$\Delta ВП = \frac{\Delta В\%}{100 + \Delta В\%} \times 100$$

$$\Delta B = \frac{\Delta \text{ВП}\%}{100 - \Delta \text{ВП}\%} \times 100$$

7. Відносний приріст продуктивності праці розраховується за формулою:

$$\Delta \text{ПП}\% = \frac{\Delta \text{ПП}}{\text{ППб}} * 100$$

8. Спочатку визначаємо денну заробітну плату та перемножуємо на фактичну кількість днів, враховуючи, що 1 день святковий, а отже у подвійному розмірі. Потім визначаємо розмір премій. Для другої необхідно визначити відносну величину виконання плану та відсоток перевиконання.

9. Для відносного порівняння показників фонду оплати праці в з плановими, необхідно перерахувати фонд оплати праці звітного року на планове значення товарообороту. Потім порівняти фонд оплати праці плановий та фактичний, що перерахований на планове значення. Додатне значення означає перевитрату фонду оплати праці, від'ємне – економію.

10. Розраховуємо економію чисельності за рахунок збільшення фактично відпрацьованого часу.

11. Визначаєм загальний коефіцієнт. Розраховуємо величину оплати праці на одного працівника, а потім визначаємо з врахуванням коефіцієнтів.

Завдання для самостійної роботи

Завдання 2.7. Нарахувати заробітну плату працівникові, що працює в магазині на погодинній системі оплати праці, за місяць. Посадовий оклад 7200 грн, відповідно до наданого табелю обліку часу робітника він відробив 20 днів, замість 24 за графіком. При цьому один день є святковим.

Працівникові повинна бути нарахована премія, що складається у відповідності до Положення з двох частин: 5% від окладу та виплачується за культуру обслуговування при відсутності зауважень покупців; друга – залежить від плану товарообороту за місяць і передбачена у розмірі 5% за виконання плану й 2% за кожний відсоток перевиконання плану відділу.

Премія нараховується за фактично відпрацьований час. За підсумками місяця зауважень на роботу даного працівника не надходило. Товарооборот за місяць планувався у розмірі 565 тис. грн, фактично розмір становив – 605,4 тис. грн.

Завдання 2.8. Визначити на скільки зросте продуктивність праці, якщо у наслідок запроваджених заходів економія витрат живої праці становитиме 16830 людино-годин, чисельність працівників 200 осіб, фонд робочого часу 240 днів, тривалість зміни – 8 годин.

Завдання 2.9. Бригада у складі 5 чоловік виконала для фірми завдання з переобладнання секцій у торговому магазині. На оплату їх праці виділено 65000 грн. Визначити величину заробітної плати кожного працівника бригади, якщо коефіцієнти становлять 2,2; 2,1; 2,0; 1,9; 1,8.

Рекомендована література: 3, 12, 13, 14, 19, 24

Тема 4. Особливості формування та оцінки ефективності використання основних засобів торговельного підприємства

Практичне заняття № 4

Мета: визначити особливості формування основних засобів торговельного підприємства та навчитися оцінювати ефективність їх використання

Перелік питань для обговорення та дискусій:

1. Основні засоби торговельних підприємств: класифікація, сутність та оцінка
2. Стан та ефективність використання основних засобів у торгівлі
3. Сучасні проблеми амортизаційної політики держави у сфері торгівлі
4. Форми обліку та методи оцінки основних засобів

5. Основні напрямки відтворення та підвищення ефективності використання основних засобів

Практичні завдання

Завдання 4.1. Визначити середньорічну вартість основних фондів різними методами.

Основні фонди підприємства на початок року становили 650 тис.грн. Вибуття основних фондів в результаті зносу: 01 квітня склало 120 тис.грн, 01 червня – 85 тис.грн, 01 серпня магазин придбав торгове обладнання на 160 тис.грн, 01 жовтня – 90 тис.грн.

Завдання 4.2. Вартість основних засобів підприємства на 01 січня склала 250 тис. грн., сума нарахованої амортизації 100 тис. грн. Визначити коефіцієнт зносу та придатності.

Завдання 4.3. Обладнання торговельного підприємства вартістю 11 млн. грн з річною нормою амортизації 12% після використання протягом 3 років списане з експлуатації.

Розрахувати залишкову вартість обладнання.

Завдання 4.4. Визначити ліквідаційну вартість вітрини-холодильника. В результаті вибуття основних фондів отримано придатних матеріалів вартістю 2800 грн, а витрати, пов'язані із вибуттям цих фондів становлять 970 грн.

Завдання 4.5. Придбано об'єкт основних засобів вартістю 120 тис. грн з терміном корисного використання 5 років. Розрахувати суми щорічних амортизаційних відрахувань різними методами, порівняти їх. Результати розрахунків зобразити графічно.

Завдання 4.6. Визначити узагальнюючі показники ефективності використання основних виробничих фондів торгового підприємства, якщо їх середньорічна вартість склала 17451 тис. грн.

Підприємство продало товарів на суму 52300 тис. грн. Торгового персоналу підприємство налічує 212 осіб. Площа торгового залу 2400 м². Витрати обігу на продаж товарів склали

48600 тис. грн. Як зміниться ситуація на підприємстві, якщо додатково залучать до торговельного процесу 10 осіб, при цьому обсяги проданих товарів зростуть на 2%, а витрати на 1,7%. Охарактеризуйте отримані показники.

Методичні рекомендації до виконання практичних занять

1. Методи розрахунку середніх величин: середньоарифметична проста, середньоарифметична зважена, середня хронологічна.
2. Кзн – коефіцієнт зносу характеризує суму накопиченої амортизації за всі роки їх використання по відношенню до первісної вартості основних фондів. Кпр – коефіцієнт придатності характеризує частку фондів, що є придатними. Залишкова вартість – це різниця між сумою нарахованої амортизації та первісною або середньорічною їх вартістю.
3. Розрахувати коефіцієнти оновлення – характеризує ту частину основних фондів, що є новим до відношенню до вартості основних фондів на кінець періоду. Коефіцієнт вибуття визначає частку фондів, що вибули до первісної вартості, приросту – це співвідношення коефіцієнтів оновлення і вибуття.
4. Для розрахунку залишкової вартості обладнання необхідно:
 - розрахувати щорічні амортизаційні відрахування одним із методів нарахування;
 - визначити їх величину за 3 роки;
 - залишковою вартістю буде різниця між первісною та сумою нарахованої амортизації за період експлуатації.
5. Ліквідаційну вартість вітрини-холодильника визначається різницею між отриманими доходами та понесеними витратами від його реалізації.
6. Методам нарахування амортизації: прямо пропорційний, прискореної амортизації, кумулятивного числа.
7. До узагальнюючих показників ефективності використання основних виробничих фондів торгового підприємства належать: фондівдача, фондозабезпеченість, фондівдача активної частини основних засобів,

механозабезпеченість, рентабельність фондів, відсоток торгівельної площі, розмір товарообороту та прибутку на одиницю використання площі. Для оцінки ситуації краще оформити дані розв'язку у таблицю. Для визначення показників планового року необхідно врахувати їх зміну у відповідності до умови завдання.

Таблиця 4.1

Розрахунок та порівняння показників ефективності
використання основних фондів

Найменування показника	Одиниці виміру	Звітний рік	Плановий рік	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
Товарооборот	тис. грн.	52300,0			
Середньорічна вартість основних засобів	тис. грн	17451,0			
Торговий персонал	Осіб	212			
Витрати обігу	тис. грн	48600,0			
Прибуток	тис. грн	3700,0			
Загальна площа магазину	м ²	2400,0			
Товарооборот на одиницю персоналу	тис. грн/особу				
Фондовіддача	грн/грн				
Фондозабезпеченість	грн/грн				
Товарооборот на одиницю площі	тис. грн/ м ²				
Рентабельність фондів	%				
Інтегральний показник ефективності використання основних засобів					

$$K_{\text{інт}} = \sqrt{I_{\text{ф}} \times I_{\text{р}}}; \quad I_{\text{ф}} = \frac{\Phi_1}{\Phi_0}; \quad I_{\text{р}} = \frac{P_1}{P_0}$$

$I_{\text{ф}}$ – індекс фондовіддачі, $I_{\text{р}}$ – індекс рентабельності

8. Для розрахувати показників ефективності використання основних фондів варто звернутися до показників попереднього завдання.

9. Окрім показників ефективності використання варто розрахувати наступні показники відтворення основних фондів: коефіцієнт надходження, вибуття, зносу, придатності. Також необхідно розрахувати середньорічну вартість основних фондів.

10. За даними таблиці 4.2 проаналізувати ефективність використання основних фондів підприємства роздрібної додавши до таблиці 4.1 ще показники: ефективність використання торговельної площі, продуктивність торгово-операційного персоналу, фондівдача активної частини основних фондів. Дані краще звести у табличну форму, додавши необхідні показник до таблиці 4.1.

Таблиця 4.2

**Розрахунок та порівняння показників ефективності
використання основних засобів**

Найменування показника	Одиниці виміру	Звітний рік	Плановий рік	Абс. відх.	Т росту, %
1. Фондовіддача	грн/грн				
2. Фондомісткість	грн/грн				
3. Фондоозброєність	тис. грн/особу				
4. Механоозброєність	тис. грн/особу				
5. Коефіцієнт рентабельності фондів	коэф.				
6. Відсоток торгівельної площі	%				
7. Розмір прибутку на 1 площі	тис.грн/м ²				
8. Розмір товарообороту на одиницю площі	тис.грн/м ²				

Завдання для самостійної роботи

Завдання 4.8. Середньорічна вартість основних фондів магазину 600 тис. грн. Річний обсяг товарообороту 3000 тис. грн,

прибуток 150 тис. грн. Середньооблікова чисельність працівників 10 осіб. Розрахувати показники ефективності використання основних фондів.

Завдання 4.9. Визначити всі можливі показники ефективності використання та відтворення основних засобів.

Дано: балансова вартість основних фондів на початок року становила 1207 тис. грн, 1 вересня надійшло фондів на 210 тис. грн, а 1 листопада вибуло – 62 тис. грн, товарооборот за рік становив 2250 тис. грн, сума накопиченої амортизації за період роботи основних фондів – 175 тис. грн.

Завдання 4.10. За даними таблиці 4.2 проаналізувати ефективність використання основних фондів підприємства роздрібною торгівлі за звітний та поточний роки.

Таблиця 4.2

Вихідна інформація

Найменування показника	Од. виміру	Звітний рік	Поточний рік	Абс. відх. (+/-)	Відн. відх., %
1. Товарооборот	тис. грн	4290,0	4560,0		
2. Прибуток	тис. грн	152,0	178,0		
3. Торговий персонал, всього	осіб	22	23		
у тому числі торгово-операційного		16	17		
4. Середньорічна вартість основних фондів, всього	тис. грн	690,0	698,0		
у тому числі активної частини		238,0	243,0		
5. Загальна площа магазину, всього	м ²	200,0	200,0		
у тому числі торговельна		115,0	115,0		

Рекомендована література: 3, 12, 13, 14, 24

Тема 5. Особливості формування та оцінки ефективності використання оборотних активів торговельного підприємства

Практичне заняття № 5

Мета: визначити особливості формування оборотних активів торговельного підприємства, навчитися оцінювати та визначати шляхи збільшення ефективності їх використання

Перелік питань для обговорення та дискусій:

1. Сутність оборотних активів, їх склад та структура
2. Показники, що характеризують використання оборотних активів торговельного підприємства
3. Внутрішні та зовнішні джерела утворення оборотних активів у торгівлі
4. Планування обсягу та структури оборотних активів у торговельному підприємстві

Практичні завдання

Завдання 5.1. Обчислити коефіцієнт оборотності оборотних засобів, тривалість одного обороту, коефіцієнт завантаження та рентабельність оборотних засобів підприємства, якщо собівартість реалізованої продукції 8400 тис. грн, середньорічна вартість залишків оборотних засобів підприємства – 510 тис. грн. Прибуток, який підприємство отримало від операційної діяльності за підсумками року – 280 тис. грн.

Завдання 5.2. Визначити величину вивільнених (залучених) грошових коштів з обороту (в оборот) торгового підприємства якщо відомо, що:

- 1) товарообіг у році, що аналізується склав 900 тис. грн, а оборотність оборотних коштів змінилася з 5 днів в базовому році до 7 днів в поточному;
- 2) товарообіг в уже згаданому році склав 600 тис. грн, а оборотність оборотних коштів змінилася з 5 днів в базовому році до 7 днів в поточному;

3) товарообіг в уже згаданому році склав 600 тис. грн, а оборотність оборотних коштів змінилася з 7 днів в базовому році до 5 днів в поточному;

4) товарообіг в уже згаданому році склав 800 тис. грн, а оборотність оборотних коштів змінилася з 3 днів в базовому році до 5 днів в поточному.

Завдання 5.3. На основі даних табл. 5.1, проаналізувати стан товарних запасів підприємства:

- визначити товарні запаси в днях обороту на кінець першого кварталу;
- оборотність запасів;
- прибутковість запасів;
- суму вивільнених (відволікання) коштів у випадку прискорення (уповільнення) оборотності запасів;
- вказати фактори, що збільшують час обороту товарних запасів.

Відомо, що сума прибутку за 1 квартал – 100 тис. грн.

Таблиця 5.1

Інформація для розрахунків

Найменування товарної групи	Товарооборот за 1 квартал, тис. грн	Товарні запаси, тис. грн				Норма запасів, днів
		на 01.01	на 01.02	на 01.03	на 01.04	
А	538	240	210	250	280	35
Б	362	250	230	270	240	50
В	1076	200	210	240	180	28
Всього	1976	690	650	760	700	34

Таблиця 5.2

Визначення показників використання оборотних засобів

Групи товарів	ТОд	ТЗ _{сер}	Товарний залишок, у днях на кінець кв. (ТЗд)	Коб	Т, днів	Приріст ТЗ у днях	Коефіцієнт ефективності	ΔОбз
1	2	3	4	5	6	7	8	9
А								
Б								
В								
Разом								

Методичні рекомендації до розв'язування

- $$\text{Коб} = \frac{\text{ТО}}{\text{Обзсер}}$$

$$\text{Т} = \frac{\text{Д}}{\text{Коб}}$$
- $$\Delta \text{Обз} = (\text{Т}_2 - \text{Т}_1) \times \frac{\text{ТО}}{\text{Д}}$$
- $$\text{ТОд} = \text{ТО} / \text{Д}(90)$$

$$\text{ТЗ}_{\text{сер}} = \frac{1/2\text{ТЗ}_1 + \text{ТЗ}_2 + \text{ТЗ}_3 + 1/2\text{ТЗ}_4}{4 - 1}$$

$$\text{ТЗд} = \frac{\text{ТЗк}}{\text{ТОд}}$$

$$\text{Коб} = \frac{\text{ТО}}{\text{ТЗсер}}$$

$$\text{Т} = \frac{\text{Д}}{\text{Коб}}$$

$$\Delta \text{ТЗ} = \text{ТЗд} - \text{Нтз}$$

$$\text{Р}_{\text{Обз}} = \frac{\text{П}}{\text{ТЗсер}} \times 100$$

$$\Delta \text{Обз} = \frac{\text{ТО} \times \Delta \text{Дн}}{\text{Д}}$$

Умовні позначення: Коб – коефіцієнт оборотності, ТО – товарооборот, Обзсер – середня величина оборотних засобів, Т – період обертання оборотних засобів, Д – кількість днів у періоді, ТОд – товарооборот одноденний, ТЗсер – середня величина товарних запасів, ТЗд – денна величина ТЗ, ТЗк – вартість ТЗ на кінець періоду Р_{Обз} – рентабельність Обз, Нтз – норматив товарних запасів.

Завдання для самостійного виконання

Завдання 5.4. Протягом звітнього року ТЦ “Авалон” реалізувало продукції на суму 900 тис. грн. Середньорічний залишок оборотних коштів становив 180 тис. грн. У наступному розрахунковому році обсяг реалізованої продукції має бути більший на 14%. Крім того, розроблені організаційно-технічні заходи з підвищення ефективності управління запасами дозволять скоротити оборотність оборотних засобів приблизно на 12 днів.

На підставі наведених даних обчислити показники оборотності оборотних коштів ТЦ “Авалон”, а також можливий обсяг їх вивільнення завдяки зазначеним заходам.

Рекомендована література: 3, 12, 13, 14, 24

Тема 6. Витрати обігу та поточні витрати торговельного підприємства

Практичне заняття № 6

Мета: ознайомитися з класифікацією витрат у торгівлі, їх види та особливості формування, навчитися розподіляти витрати торговельного підприємства та визначати беззбитковий рівень діяльності

Перелік питань для обговорення та дискусій:

1. Економічна сутність витрат торговельного підприємства, їхні складові та напрямки класифікацій.
2. Показники, що характеризують витрати обігу та поточні витрати у торгівлі.
3. Методи планування поточних витрат та витрат обігу.
4. Джерела відшкодування поточних витрат торговельного підприємства.
5. Основні напрямки економії витрат у торгівлі.

Практичні завдання

Завдання 6.1. Припустимо, що запланований обсяг роздрібного товарообороту підприємства становить 3000 тис. грн, постійні витрати обігу – 180 тис. грн, рівень валового доходу – 20%.

Розрахувати максимально можливий для забезпечення безбиткової роботи підприємства рівень витрат.

Завдання 6.2. Новостворена фірма «Шик» планує продавати косметичні набори, для чого орендувала приміщення за 5000 грн на місяць. Планується оплата праці персоналу з відрахуваннями на соціальні заходи ~ 10000 грн за місяць. Вартість патенту складає 600 грн за місяць. Купівельна вартість одного косметичного набору 400 грн, продажна — 600 грн.

Необхідно визначити критичний обсяг продажу у кількісному та грошовому вимірниках.

Завдання 6.3. Товарооборот торговельного підприємства склав за рік 2000 тис. грн, загальна сума витрат обігу становить 650 тис. грн. Яким буде рівень витрат обігу? Що характеризує цей показник?

Завдання 6.4. На підставі наведених нижче даних зробити висновок, яке з двох торговельних підприємств працювало більш економно:

Таблиця 6.1

Вихідні дані		
Показники	Підприємство №1	Підприємство №2
Товарооборот, тис. грн	2000	4000
Рівень витрат обігу (%)		
а) за планом	32,5	32,6
б) фактично	32,4	32,5

Завдання для самостійної роботи

Завдання 6.5. Визначити планову суму та рівень витрат обігу

на підприємстві роздрібно́ї торгівлі (табл. 6.2).

Під час обчислення плану витрат обігу врахувати можливе зниження рівня витрат за рахунок зростання товарообороту в плановому періоді. За попередніми розрахунками темп приросту товарообороту становитиме 4,6%. Коефіцієнт реагування витрат – 0,8. Підприємство знаходиться в короткостроковому періоді.

Таблиця 6.2

Розрахунок даних

Показник	Поточний рік		План	
	сума, тис. грн	% до товарообороту	сума, тис. грн	% до товарообороту
Товарооборот	3810,0	100,0		100,0
Витрати обігу	571,0			
у тому числі:				
– постійні	257,0			
– змінні	314,0			

Методичні рекомендації до розв’язування завдань

1. Формули для розрахунків

$$В = ПВ + ЗВ$$

$$Р_d = Д / ТО$$

$$ПВ = В / ТО = (ПВ + ЗВ) / ТО$$

$$Р_{пв} = ПВ / ТО$$

$$Р_{зв} = ЗВ / ТО$$

$$Р_{зв} = Р_d - Р_{пв}$$

Умовні позначення: В – витрати разом, ПВ – загальні постійні витрати, загальні змінні витрати, Р_д – рівень доходу, Д – дохід, ТО – товарооборот, ПВ – частка витрат у товарообороті, Р_{пв} – рівень постійних витрат, Р_{зв} – рівень змінних витрат, Тб – точка беззбитковості, Цод – ціна одиниці продукції, Сод – собівартість одиниці продукції, К – капітал, МРП – мінімальний рівень прибутку, Сп – ставка податку, ЗФМ – запас фінансової міцності

$$2. \quad ТБ = \frac{ПВ}{Цод - Сод}$$

$$3. \quad T_6 = \frac{ПВ}{РДН - РВЗМ} \times 100$$

$$ТМП = \frac{ПВ + \frac{К \times МРП}{100 - Сп}}{РДН - РВЗМ} \times 100$$

$$ЗФМ_{абс} = ТО_{пл} - Т_6$$

$$ЗФМ_{\%} = \frac{ЗФМ_{абс}}{Т_6} \times 100$$

4. Рівень витрат – співвідношення між загальною величиною витрат та товарооборотом.

5. За даних умов постійні витрати у загальній величині будуть незмінними, а змінні витрати не є прямо пропорційні зміні товарообороту, але лише з коефіцієнтом 0,8, тобто 80% від величини зміни товарообороту. Для визначення % до величини товарообороту варто поділити величини відповідних витрат на товарооборот та помножити на 100.

Рекомендована література: 3, 12, 13, 14, 16, 24

Тема 7. Фінансово-економічні результати діяльності торговельного підприємства

Практичне заняття № 7

Мета: навчитися визначати фінансово-економічні результати торговельного підприємства, рівень комерційного доходу та його складових

Перелік питань для обговорення та дискусій:

1. Прибуток у торгівлі: суть, значення, функції, джерела утворення.
2. Поняття комерційного доходу торговельних підприємств.
3. Формування, розподіл та планування прибутку торговельних підприємств.
4. Зовнішні та внутрішні фактори, що впливають величину прибутку у торгівлі.
5. Державна політика щодо оподаткування підприємств сфери торгівлі.

Практичні завдання

Завдання 7.1. На підставі наступних даних розрахувати річний обсяг товарообороту, суму та рівень комерційного доходу для кафетерію «Затишок» за звітній місяць.

Таблиця 7.1

Дані для розрахунків

Сировина та товари, що реалізовані у звітному періоді	Вартість товарів, тис. грн без ПДВ	Надбавка підприємства		Товарооборот, тис. грн		Рівень комерц. 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	60,0				
Яйця	8,0	50,0				
Овочі	3,5	90,0				
Молочні вироби	12,5	75,0				
Інші товари	15,0	75,0				
Разом	102,0	–	Σ			

Завдання 7.2. На підставі даних (табл.7.2) розрахувати суму та рівень операційного прибутку магазину «Мій ринок». Проаналізувати виконання плану з усіх показників.

Таблиця 7.2

Дані для розрахунків

Показник	Поточний рік		ВВВП, %
	план	фактично	
Роздрібний товарооборот, тис. грн	54400,0	54434,0	
Торговельний дохід, сума, тис. грн	3252,0	3260,0	
рівень, %			
Витрати обігу, сума, тис. грн	1789,7	1764,2	
рівень, %			
Прибуток, тис. грн			
рівень, %			

Завдання 7.3. Визначити план прибутку універсаму на майбутній період, використовуючи метод прямого розрахунку прибутку (табл. 7.3).

У плановому році передбачається: збільшити обсяг

роздрібного товарообороту на 13,4%; підвищити середній рівень комерційного доходу за рахунок змін у структурі товарообороту на 1,2% (темپ росту); знизити рівень витрат обігу на основі ефекту масштабу на 0,9% (темپ зниження); збільшити прибутки від іншої операційної діяльності на 12 тис. грн.

Заповнити таблицю плановими показниками.

Таблиця 7.3.

Інформація для розрахунків

Показник	Факт за поточний рік	План на майб. період	
		плановий рік	у % до факту поточного року
Товарооборот, тис. грн	1147,0		
Торговельний дохід, тис. грн	381,5		
Рівень торговельного доходу, %			
Витрати обігу, тис. грн	328,3		
Рівень витрат, %			
Прибуток від реалізації, тис. грн			
Рентабельність обороту, %			
Сальдо інших доходів та витрат від операційної діяльності, тис. грн	31,0		
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн			

Завдання 7.4. Під час планування результативних показників економіст супермаркету «Нова лінія» розрахував, що для задоволення потреб підприємства у виробничому та соціальному розвитку річний цільовий прибуток повинен досягти 1650 тис. грн. Згідно з чинним законодавством податок на прибуток становить 18,0%. Аналіз результатів господарської діяльності показав, що за останні 2 роки середньорічний показник рентабельності обороту коливався у значенні 12,3–12,6%.

Визначте операційний прибуток до оподаткування та необхідний обсяг товарообороту, який дозволить отримати цільовий прибуток.

Завдання 7.5. Розрахувати критичні обсяги діяльності підприємства і запас його фінансової міцності. Приймаємо, що мінімальний рівень прибутковості капіталу у % становить 23, а товарооборот 869,5 тис. грн. За підсумками розрахунків зробити

ВИСНОВОК.

Таблиця 7.4

Вихідні дані

Найменування показника	Значення показника
Рівень доходу (нетто), % до ТО	22,0
Витрати усього, тис грн	210,0
з них:	35,0
✓ постійні, % до загальної суми витрат	
✓ змінні, % до ТО	10,0
Капітал авансований у створення підприємства, тис. грн	75,0
Ставка податку на прибуток	25,0

Завдання для самостійного виконання

Завдання 7.6. Розрахувати показники прибутку та систему показників рентабельності універсального магазину «Нива» за попередній та звітний роки. Проаналізувати їх динаміку, склавши відповідну аналітичну таблицю та зробити висновки.

Таблиця 7.4

Інформація для розрахунків

Найменування показників	Попередній рік	Звітний рік
Товарооборот, тис.грн.	5135,4	5180,3
Комерційний дохід, %	36,6	37,1
Рівень витрат обігу, %	25,8	26,2
Прибуток від реалізації, тис. грн		
Сальдо інших доходів та витрат від операційної діяльності, тис. грн	22,4	45,8
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн («+» - прибуток, «-» - збиток)		
Середньорічна вартість активів магазину, тис. грн	2729,2	2734,5
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	2419,8	2379,7
Середньорічна вартість оборотних засобів, тис. грн	409,4	454,8
Середньорічна вартість товарних запасів, тис. грн	370,0	398,4
Торговельна площа магазину, м ²	150	150

Методичні рекомендації до розв'язування

1. Для розрахунку величини абсолютного значення торговельної надбавки вартість товарів без ПДВ множать на відсоток торговельної надбавки, додають ПДВ і визначають товарооборот за кожним видом продукції.

Ркд – рівень комерційного доходу відношення абсолютного значення торговельної надбавки до товарообороту з ПДВ

2. ВВВП% - відносна величини виконання плану, відношення фактичних значень до планових, помножених на 100. Прибуток – різниця між торговельним доходом та витратами обігу.

3. Для наочності розрахунок деяких показників подано у таблиці 7.6. $\uparrow TO$ – зростає товарооборот, відповідно втрати – це сума постійних та змінних витрат. Ефект масштабу можна пояснити так:

$$\begin{aligned} V_{од} &= ПВ + ЗВ \\ \downarrow ПВ_{од} &= \frac{\text{const} \cdot ПВ}{\uparrow TO} \\ ЗВ_{од} = \text{const} &\rightarrow ЗВ_{од} + \downarrow ПВ_{од} = \downarrow V_{од} \end{aligned}$$

Таблиця 7.6.

Приклад розрахунків

Найменування показника	Факт за поточний рік	План на майбутній період	
		плановий рік	у % до факту поточного року
Товарооборот, тис. грн	1147,0	$\frac{ТО \times Tr}{100}$	$\frac{План}{Факт} \times 100$
Комерційний дохід, тис. грн	381,5	$ТО_{пл} \times Р_{кд,пл} \% / 100$	
Рівень комерційного доходу, %	$Р_{кд} = \frac{ТД}{ТО}$	$Р_{кд,план} = Р_{кд} + \Delta \%$	
Витрати обігу, тис. грн	328,3	$В_{опл} = \frac{ТО_{пл} \times Р_{в,пл}}{100}$	
Рівень витрат, %	$Р_{в} = \frac{В}{ТО} \times 100$	$Р_{в} = Р_{в,план} \times (100 - 0,9) / 100$	
Прибуток від реалізації, тис. грн	$Пр = КД - ВО$		
Рентабельність обороту, %	$Р_{об} = \frac{Пр}{ТО} \times 100$		
Сальдо інших доходів та витрат від операційної діяльності, тис. грн	31,0	$Спл = Сф + \Delta Пр$	

4. Прибуток цільовий розраховується за формулою:

$$\text{Пцїл} = \frac{\text{ОП}}{100 - \text{СПопод}}$$

Тому ОП визначаємо з попередньої формули.

Рентабельність обороту

$$\text{Роб\%} = \frac{\text{ОП}}{\text{ТО}} \times 100, \text{ звідки } \text{ТО} = \text{ОП} \times 100 / \text{Роб\%}$$

Значення рентабельності обороту визначаємо як середнє значення між двома значеннями за два роки.

5. Точка беззбитковості (ТБЗ):

$$\text{ТБЗ} = \frac{\text{ПВ}}{\text{РД}_\text{н} - \text{РВ}_\text{зм}} \times 100,$$

де ПВ – витрати постійні у вартісному вираженні, РД_н – рівень доходу нетто (без ПДВ) у відсотках до товарообороту, РВ_{зм} – рівень змінних витрат у відсотках до товарообороту.

Точка мінімальної прибутковості (ТМП):

$$\text{ТМП} = \frac{\text{В}_\text{п} + \frac{\text{К} + \text{МРП}}{100 - \text{С}_\text{п}}}{\text{РД}_\text{н} - \text{РВ}_\text{зм}} \times 100,$$

де К – капітал, вкладений у підприємство, МРП – мінімальний рівень прибутковості капіталу у відсотках до капіталу, С_п – частка прибутку, яка відраховується в бюджет у відсотках до прибутку.

Запас фінансової міцності (ЗФМ):

$$\text{ЗФМ (у абсолютній сумі)} = \text{ТО} - \text{ТБЗ}$$

$$\text{ЗФМ (у відсотках)} = \frac{\text{ТБЗ}}{\text{ТО}} \times 100, \text{ де } \text{ТО} - \text{очікуваний товарооборот.}$$

6. Для розрахунку показників ефективності діяльності необхідно визначити прибуток від реалізації, які має бути рівним різниці між комерційним доходом та витратами обігу у вартісному виразі. Для розрахувати абсолютної величини комерційного доходу варто скористатися формулою для рівня комерційного доходу. Для розрахунку абсолютної величини витрат обігу – рівнем витрат обігу.

Рентабельність – це відношення прибутку до відповідної величини ресурсу. До аналітичної таблиці варто додати від розрахункові показники ефективності та відхилення для демонстрації динаміки (абсолютне або відносне).

Рекомендована література: 3, 12, 13, 14, 24

Тема 8. Продукція та товарооборот торговельного підприємства

Практичне заняття № 8-9

Мета: навчитися розраховувати та планувати роздрібний і гуртовий товарооборот, використовуючи різні методи.

Перелік питань для обговорення та дискусій:

1. Поняття товарообороту торговельного підприємства.
2. Значення товарообороту як показника господарської діяльності підприємств торгівлі.
3. Показники товарообороту.
4. Планування обсягу та структури товарообороту торговельних підприємств.
5. Основні фактори, що визначають товарооборот у торгівлі.

Практичні завдання

Завдання 8.1. Визначити величину товарообороту у базовому та звітному періодах, тис. грн.

Таблиця 8.1

Вихідні дані

Ум. позн.	Показники	базовий	звітний	Абс. (+,-)	Тр, %
Зп	Залишок товарів на початок року	1231,0			
Н	Надійшло товарів за рік	1587,9	1466,3		
Т	Продано товарів				
Зк	Залишок товарів на кінець року	1537,0	1569,7		

Завдання 8.2. Проаналізувати динаміку товарообороту магазину, якщо товарооборот базового року склав 1650 тис. грн.,

приріст обсягу надходження товарів у звітному дорівнює 2%, що становить 33 тис. грн, товарні запаси у звітному році зменшилися на 120 тис. грн. Інші документовані втрати товарів у звітному році склали 12 тис. грн.

Завдання 8.3. На основі нижченаведених даних визначити зміну обсягу товарообороту.

Таблиця 8.2

Вихідні дані		
Показники	I квартал	II квартал
1. Роздрібний товарооборот, тис. грн	353001,1	560001,3
2. Торговельна площа, м ²	20001,5	20001,0
3. Товарооборот на 1м ² торговельної площі, тис. грн/м ²	?	?

Завдання 8.4. Скласти прогноз товарообороту на наступний рік:

- 1) для торговельного підприємства в цілому;
- 2) 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.

Завдання на наступний рік:

- а) товарооборот має зрости на 3%;
- б) питома вага галантерейних виробів у сумі товарообороту збільшиться на 2%;
- в) частка планового товарообороту секції галантерейних виробів у I кварталі відносно річного плану товарообороту цієї ж секції визначена у розмірі 24%.

Завдання 8.5. Виконайте аналіз роздрібного товарообороту за товарними групами за звітний період. Зробіть висновки.

Таблиця 8.3

Вихідні дані, млн грн

Товарні групи	Минулий рік		Звітний рік		Структурні зрушення, %
	сума	%	сума	%	
Продовольчі товари	646521,0		968827,0		
Непродовольчі товари	411679,0		713613,0		
Всього					

Завдання 8.6. Зробіть аналіз роздрібного товарообороту за звітний рік. Зробіть відповідні висновки.

Таблиця 8.4

Вихідні дані

Найменування показника	Минулий період	Звітний період	Динаміка	
			+, -	%
Обсяг реалізації, млн грн	972800	1297800		
Чисельність населення, що обслуговується, осіб	39407	39415		
Роздрібний товарооборот на душу населення, тис. грн				

Завдання для самостійного виконання

Завдання 8.7. Розрахунок планового товарообороту підприємства за допомогою основі економіко-статистичних методів.

На основі нижченаведених даних розрахувати можливий плановий обсяг товарообороту підприємства наступними методами:

- 1) на основі середніх темпів росту;
- 2) на основі середнього абсолютного приросту;
- 3) на основі ковзної середньої, попередньо здійснивши згладжування динамічного ряду товарообороту по 2-м членам ряду

Обрахуйте плановий обсяг товарообороту по підприємству, вважаючи, що усі методи планування мають однакову достовірність.

Таблиця 8.5

Інформація для розрахунків								
Показники	Періоди (квартали)							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Товарооборот підприємства, тис. грн	112	105	103	115	120	122	102	117

Методичні поради щодо розв'язування

1. Використовується основний закон продаж.
2. Необхідно врахувати, що зміна товарних запасів «+» збільшує товарооборот, а «-» зменшує.
3. Використовується вплив індексного методу, тобто всі показники перераховуються з врахуванням індексу інфляції.
4. Спочатку розраховуємо товарооборот загальний.
5. Для проведення аналізу спочатку визначає частку кожної групи у загальній величині. Різниці між часками відповідних груп покаже структурі зрушення.

6. Роздрібний товарооборот на душу населення визначається відношенням обсягу реалізації до чисельності населення, враховуючи одиниці виміру.

7. Товарооборот на одну особу визначається, як відношення фактичного товарообороту торговельного підприємства до кількості населення. На одиницю площі – діленням товарообороту на торговельну площу, відповідно аналогічно продовольчих та непродовольчих товарів.

Частка продовольчих товарів на одиницю не продовольчих товарів – співвідношенням між ними. Забезпеченість населення торговельною площею визначається як співвідношення між торговельною площею та чисельністю; а питома вага продовольчих і не продовольчих товарів, як їх відношення до фактичного товарообороту, помноженого на 100.

Рекомендована література: 3, 7, 12, 13, 14, 15, 24.

Тема 9. Характеристика товарних запасів і основні етапи їх формування

Практичне заняття № 10

Мета: навчитися розрізняти та формувати товарні запаси, визначати норматив товарних запасів у днях та вартісному вираженні.

Перелік питань для обговорення та дискусій:

1. Товарні запаси торговельного підприємства: економічний зміст, сутність, показники використання.
2. Швидкість обертання товарних запасів та фактори, що її забезпечують.
3. Сутність та методи нормування товарних запасів.
4. Обґрунтування обсягу надходження товарних запасів та їх вплив та ефективність діяльності торговельного підприємства.

Практичні завдання

Завдання 10.1. Фактичний товарооборот торговельного підприємства за звітний період (рік) склав 1250 тис. грн. Товарні запаси на кінець звітного року були у сумі 166,7 тис. грн. Розрахувати рівень товарних запасів в днях обороту.

Завдання 10.2. Припустимо, що в групі продовольчих товарів норматив товарних запасів по бакалійних товарах розраховується методом техніко економічних розрахунків. При цьому є наступна інформація про асортимент і постачання товарів. Загальна кількість асортиментних різновидів бакалійних товарів на підприємстві - 50 од. при середній ціні 7,50 грн, в кожній партії постачання, яке здійснюється з інтервалом у 3 дні, завозиться 5 одиниць асортиментних різновидів, що не повторюються. Час на приймання і підготовку товару до продажу - 0,4 дні, гарантійний запас складає 25% запасу поточного поповнення.

Одноденний товарооборот по бакалійних товарах складе в планованому році 3 тис. грн.

Завдання 10.3. Для торговельного підприємства "Українські ласощі" розрахуйте загальний норматив товарних запасів по кондитерським виробам, виходячи з наступних даних:

1. План продажу кондитерських виробів на IV квартал – 36000 грн.
2. Кількість асортиментних різновидів товару у торговому залі – 30.
3. Кількість різновидів товару, що надходять в середньому в однієї партії товарів – 15.
4. Середня вартість товару одного різновиду – 10,5 грн.
5. Частота завозу кондитерських виробів – 5 днів.
6. Час на приймання та підготовку товарів до реалізації – 0,4 дня
7. Страховий (гарантійний запас) – 60% від поточного поповнення.

Завдання 10.4. Розрахувати норматив товарного запасу на кінець 2023 р. на основі модифікованої моделі Уілсона.

Таблиця 10.1

Вихідні дані

Рік	Товарооборот, тис. грн.	Товарний запас, тис.грн.	L
2020	2958,0	198,3	13,29
2022	1587,9	242,2	36,94
2023	550,5	283,8	146,31

Завдання 10.5. Визначити період товарного обертання за 4 квартал на підставі наступних даних:

- 1.Товарооборот магазину за 4 квартал звітного року становить 13230 тис. грн.
- 2.Товарні запаси звітного року 4 кварталу становили: на 1.10 – 275 тис. грн, 1.11 – 305,5 тис. грн, 1.12 – 357,5 тис. грн, на 1.01 наступного року – 330 тис. грн.

Завдання 10.6. Необхідно визначити фактичну товарооборотність запасів продовольчого магазину за другий квартал 2020 р., якщо товарооборот магазину за перший квартал

складає 15320 тис. грн, а динаміка товарних запасів має такий вигляд:

Стан товарних запасів, тис. грн.

1 березня – 375 тис. грн.

1 квітня – 295,5 тис. грн.

1 травня – 357,5 тис. грн.

1 червня – 330 тис. грн.

Завдання 10.7. Розрахувати норматив товарних запасів з жіночого одягу в днях та в сумі виходячи із наступних даних:

- запас товарів у торговому залі 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 запас у % до торгового запасу 50;
- середній товарообіг за день 10 тис. грн.

Завдання для самостійного виконання

Завдання 10.8. Розрахувати норматив товарних запасів у днях і в сумі із взуття у магазині MONARCH на квартал, виходячи з наступних даних:

- ✓ план товарообігу – 18000 тис. грн;
- ✓ кількість асортиментних різновидів взуття у торговому залі – 150 од.;
- ✓ середня ціна 1 пари – 2000 грн;
- ✓ середня кількість різновидів взуття, що надходить з 1 партією – 45 од.;
- ✓ інтервал між завозом двох партій товару – 15 днів;
- ✓ час на приймання, розвантаження, перевірку і підготовку товарів до продажу – 2 днів;
- ✓ страховий запас визначити самостійно.

Завдання 10.9. Визначити план надходження товарів до магазину на плановий рік, виходячи із наступних даних:

1. Очікуваний товарообіг поточного року 2200 тис. грн;

2. В плановому році передбачається, що товарообіг зросте на 4%;
3. Норматив товарних запасів на 4 квартал планового року – 25 днів;
4. Питома вага 4 кварталу в обсягу планового року складе – 26%;
5. Очікувані запаси на початок планового року – 950 тис. грн;
6. Природні втрати товарів планується у розмірі – 0,2 % від річного обсягу товарообігу.

Методичні поради щодо розв'язування

$$1. \quad P_{зп} = \frac{Д \times T_{зк.п}}{T_0}; \quad K_{об} = \frac{T_0}{T_3}; \quad T = \frac{Д}{K_{об}}.$$

$$2. \quad NT_3 = Z_{ас} + Z_{пр} + Z_{пп} + Z_{ст} + Z_{од}$$

$$Z_{пп} = \frac{t}{2k}, \quad k = \frac{n}{m}, \quad t = r \times n / m$$

$$Z_{пп} = \frac{1}{2} \times (3 \times 50 / 5) = 10 \text{ днів}$$

$$Z_{ас} = 50 \times 7,50 + 3000 / 3000 = 1,1 \text{ дня}$$

$$NT_3 = 1 + 1,1 + 10 + 0,25 \times 10 + 0,4 = 15 \text{ днів};$$

$$NT_3 = 15 \times 3000 = 45 \text{ тис.грн.}$$

$$3. \quad T_{од} = 36000 / 90 = 400 \text{ грн.}$$

$$Z_{ас} = 30 \times 10,5 / 400 = 0,8 \text{ дня};$$

$$5 \times 30 / 15 = 10 \text{ днів}$$

$$NT_3 = 1 + 0,8 + 0,4 + 10 + 0,6 \times 10 = 18,2 \text{ дні}$$

$$NT_3 = 400 \times 18,2 = 7280 \text{ грн.}$$

$$4. \quad Q = \sqrt{\frac{2 \times S \times A}{V \times L}}$$

$$T_{Зс} = \sqrt{L \times T_{об}}$$

L – коефіцієнт співвідношення товарного запасу та товарообороту;

$T_{об}$ – товарооборот.

$$T_{Зс}^2 = L \times T_{об} \longrightarrow L = T_{Зс}^2 \div T_{об}$$

5. Розраховується середня величини оборотних засобів за формулою середньо хронологічною. А потім показники їх використання: коефіцієнт оборотності, період обороту.

$$6. \quad NT_3 = T_{зк} / T_{од}; \quad T_{Зс} = (T_{Зп} + T_{Зк}) / 2$$

7. Скористайтеся формулами:

$$T_{Зпп} = I/(K \cdot 2)$$

$$T_{Зтор} = T_{Зпред} + T_{Зпідг}$$

$$HTЗ = T_{Зднх} \cdot Ц$$

$$HTЗ = T_{Зк.п.}/TO_{од}$$

8. Для розв'язку використайте наступні формули:

$$З_{пп} = \frac{I}{2 \times K}; K = \frac{n}{N};$$

$$З_c = 2 \times \sqrt{З_{пп}};$$

$$З_{роб} = З_{пред} + З_{під} + З_{од}$$

9. Формули для розрахунку

$$TO_1 = TO_0 \times Tr$$

$$TO_{кв} = TO_1 \times Ч_T$$

$$З_k = H \cdot \frac{TO_4}{90};$$

$$З_{п+Над} = TO + З_k$$

Рекомендована література: 3, 12, 13, 14, 24.

Тема 10. Управління товарним забезпеченням роздрібного та оптового товарообороті

Практичне заняття № 11

Мета: формування та закріплення практичних навичок з планування, організації, обліку та контролю процесів забезпечення торговельної мережі необхідними товарами для ефективного здійснення роздрібного та оптового товарооборотів, а також оптимізації товарних запасів та управління товарними потоками.

Перелік питань для обговорення та дискусій:

1. Розкрийте сутність поняття «товарне забезпечення обороту» та охарактеризуйте порядок його формування для оптової та роздрібної торгівлі.

2. Які ризики пов'язані з утриманням запасів, і які системи оптимального управління запасами застосовуються для їх мінімізації?

3. Проаналізуйте стратегію, методики та інструменти управління товарними запасами, включаючи механізм прогнозування, оцінку ефективності комерційних угод.

4. Охарактеризуйте використання методів ABC- та XYZ-аналізу для мінімізації ризиків утримання запасів та побудови оптимальної логістичної стратегії.

Практичні завдання

Завдання 11.1. Підприємство роздрібної торгівлі планує товарооборот на наступний квартал у розмірі 450 тис. грн. Середній рівень товарних запасів, що забезпечує безперерйну торгівлю, становить 15 днів товарообороту. Залишок товарів на початок кварталу — 80 тис. грн.

1. Визначити середньоденний товарооборот.
2. Розрахувати норматив товарних запасів у вартісному виразі.
3. Розрахувати необхідну суму надходження товарів для забезпечення планового товарообороту.
4. Сформулювати висновок щодо обсягів закупівель.

Завдання 11.2. Визначення оптимального обсягу замовлення (Модель EOQ):

Оптова компанія реалізує товар "А". Річна потреба в цьому товарі становить 1200 одиниць. Вартість розміщення одного замовлення (транспортні, оформлення) — 150 грн. Витрати на зберігання однієї одиниці товару на рік

- ✓ Розрахувати оптимальний розмір замовлення (EOQ)
- ✓ Визначити кількість замовлень, які необхідно розмістити протягом року.
- ✓ Розрахувати загальні річні витрати на запаси (витрати на замовлення + витрати на зберігання).

Завдання 11.3. Розрахунок точки повторного замовлення (Reorder Point - ROP) та мінімального запасу.

Роздрібний магазин продає в середньому 15 одиниць товару "Б" на день. Час виконання замовлення постачальником (Lead

Time) становить 5 днів. Для страхування від непередбачених коливань попиту встановлено страховий (мінімальний) запас у розмірі 3 днів середнього продажу.

- ✓ Розрахувати мінімальний (страховий) запас у натуральних одиницях.
- ✓ Визначити точку повторного замовлення (ROP).
- ✓ Пояснити економічний зміст отриманих показників.

Завдання 11.4. Торгове підприємство "Гермес" стикається з проблемою частих дефіцитів високомаржинальних товарів і надлишку низькомаржинальних. Вам, як менеджеру з товарного забезпечення, потрібно розробити комплекс заходів для підвищення ефективності.

Вихідні дані:

- Найбільші втрати виникають через 5 товарів, які формують 70% прибутку.
- Час доставки більшості товарів — 10 днів.
- Витрати на зберігання зростають через велику кількість "мертвих" запасів.

Потрібно:

1. Запропонувати систему контролю запасів (наприклад, "точно в строк" (JIT), ROP, фіксований інтервал замовлення) для товарів категорії "А" (високомаржинальні) та обґрунтувати її.
2. Сформулювати три конкретні заходи щодо управління асортиментом для зменшення "мертвих" запасів.
3. Визначити, які показники ефективності (окрім оборотності) необхідно відстежувати для контролю роботи відділу товарного забезпечення.

Завдання для самостійного виконання

Завдання 11.5. На початок року середній товарний запас компанії становив 120 тис. грн, а на кінець року — 140 тис. грн. Собівартість реалізованих товарів за рік — 910 тис. грн.

- ✓ Розрахувати середньорічний товарний запас.
- ✓ Визначити коефіцієнт оборотності товарів у разях (за собівартістю).

- ✓ Визначити період обороту товарів у днях.
- ✓ Проаналізувати, чи є оборотність високою, якщо середньогалузевий показник — 35 днів.

Методичні поради щодо розв'язування

1. Середньоденний товарооборот (Тдн):

Тдн = Плановий товарооборот за квартал / Кількість днів у кварталі

(Прийміть 90 днів для спрощення розрахунків, якщо не вказано інше.)

Норматив товарних запасів у сумі (Зн):

$Зн = Тдн * \text{Кількість днів запасів}$

Необхідна сума надходження товарів (Н):

Використовуйте формулу товарного балансу:

Надходження = Плановий товарооборот + Норматив запасу на кінець - Залишок на початок

*Оскільки норматив запасів має забезпечити плановий товарооборот, норматив на кінець кварталу

2. Оптимальний розмір замовлення (EOQ):

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 * D * S}{H}}$$

Де:

D — Річна потреба (одиниць).

S — Вартість розміщення одного замовлення (грн).

H — Вартість зберігання однієї одиниці на рік (грн).

Увага: EOQ завжди округлюється до цілого числа (зазвичай вгору, щоб забезпечити запас).

□ Кількість замовлень на рік (Кз):

$Кз = \text{Річна потреба (D)} / EOQ$

Загальні річні витрати (ЗВ):

$ЗВ = \text{Витрати на замовлення} + \text{Витрати на зберігання}$

$$ЗВ = D * S / EOQ + H * EOQ / 2$$

(Пам'ятайте, що $EOQ / 2$ — це середній запас.)

3. Мінімальний (Страховий) запас (Зстр):

$Зстр = \text{Середньоденний продаж} * \text{Кількість днів страхування}$

Точка повторного замовлення (ROP):

$ROP = \text{Запас у дорозі} + \text{Страховий запас}$

Де Запас у дорозі — це потреба, що виникне за час виконання замовлення (Lead Time):

$ROP = (\text{Середньоденний продаж} * \text{Час виконання замовлення}) + Z\sigma$

4. Система контролю запасів: Для товарів категорії "А" (що формують 70% прибутку) доцільно використовувати систему з фіксованим розміром замовлення (ROP-система). Вона дозволяє точно знати, коли замовляти, і мінімізує дефіцит високомаржинальних товарів.

JIT (Just-In-Time) може бути ризикованим через тривалий час доставки (10 днів).

Заходи щодо "мертвих" запасів (категорія С):

Проведення розпродажів зі знижками або акцій 2+1.

Передача на аутлет/стоковий магазин або продаж за собівартістю.

Повернення постачальнику (якщо це передбачено договором).

Перегляд та скорочення асортименту з низькою оборотністю при формуванні наступних закупівель.

Показники ефективності:

Рівень обслуговування (Service Level): Відсоток виконаних замовлень без дефіциту.

Коефіцієнт дефіциту (Stock-out Rate): Кількість випадків або днів дефіциту.

Коефіцієнт ліквідності запасів: Частка запасів, які були продані протягом заданого періоду.

Рекомендована література: 3, 12, 13, 14, 24.

Тема 11. Ефективність торгівельної логістичної системи

Практичне заняття № 12

Мета: формування та закріплення практичних навичок з комплексної оцінки, аналізу та оптимізації ключових елементів логістичної системи торговельного підприємства для мінімізації логістичних витрат, підвищення якості обслуговування та забезпечення стійкої конкурентної переваги.

Перелік питань для обговорення та дискусій:

1. Місце та роль логістики у забезпеченні товарами запасами підприємства
2. Методи управління запасами
3. Визначення ефективності торгівельної логістичної системи
4. Закордонний досвід управління торговельними запасами

Практичні завдання

Завдання 12.1. Провести ABC та XYZ-аналіз торговельного товариства з метою прийняття рішення щодо розширення асортименту. Проте, вільних фінансових ресурсів і складських приміщень виявилось недостатньо. Тому перед логістичним відділом було поставлене завдання перегляду методів контролю товарних запасів, основною метою яких є можливе вивільнення складських приміщень і грошових коштів, що знаходяться у надлишкових запасах. Асортимент товарів товариства, а також середньорічні запаси та щоквартальні обсяги реалізації за кожною групою наведені у таблиці 12.1.

Таблиця 12.1

Вихідні дані для проведення аналізу ABC та XYZ

Товарні групи	Середньорічний запас за групою, тис. грн	Обсяги реалізації за рік, од.			
		1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Бакалійні товари	2280	590	610	690	670
Хліб та хлібобулочні продукти	720	200	130	180	120
Плоди та овочі	3550	500	1300	400	690
Кондитерські вироби	850	170	190	200	190
Харчові жири	90	20	0	50	40
Мінеральні води та напої	1580	520	540	410	430
Рибні товари	220	40	50	50	70
Молоко та молочні товари	16750	4400	4500	4300	4200
М'ясні товари	310	50	60	110	40
Пиво	5280	1010	1030	1060	960
Вина та горілчані вироби	8750	2210	2180	2280	2240
Ячні товари	1950	520	550	530	560
Тютюнові вироби	930	240	270	280	250

Завдання для самостійного виконання

Завдання 12.2. Провести ABC та XYZ-аналіз з метою прийняття рішення щодо розширення асортименту для непродовольчих товарів торговельного підприємства за статистичними даними, вибраними самостійно. Можна скористатися методикою, що наведена нижче.

Методичні поради щодо розв'язування

1. Визначаємо загальний обсяг запасів за групами.
2. Розраховуємо частку кожної товарної групи у загальній величині товарних запасів у табличній формі для кращої наочності.
3. Здійснюємо ранжування товарних груп за часткою у загальній величині запасів.
4. Розраховуємо кумулятивний відсоток наростаючим підсумком.
5. Здійснюємо розподіл на групи товарні запаси за наступним принципом: А охоплює 20% позицій ранжованого списку, починаючи з найбільш значного та визначає 80% всіх груп; група В складає 30% позицій, які визначають 15% сукупності; група С складається із 50% позицій, що залишилися та визначає лише 5%.
6. Здійснюємо підготовку для XYZ-аналізу. Аналіз XYZ визначає розподіл усього асортименту товарів на три групи в залежності від ступеня рівномірності реалізації у натуральному обсязі. Рівномірність реалізації визначаємо коефіцієнтом варіації за формулою:

$$v = \frac{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}}}{\bar{x}} * 100\%$$

де: x_i – значення реалізації в i -му періоді (місяць, квартал, рік);

$\bar{x}$ – середнє значення реалізації за товарними групами;

n – кількість періодів (місяців, кварталів, років), за які проводиться оцінка. Середнє значення визначається як середня арифметична проста.

7. Розподіл асортименту товарів на групи проводиться у відповідності з тим, в який інтервал попадає коефіцієнт варіації. У таблиці 12.2 наведені діапазони коефіцієнта варіації для кожної групи.

Таблиця 12.2

Межі інтервалів для розподілення асортименту за групами

Група	Інтервал, %
X	$0 \leq v < 10$
Y	$10 \leq v < 25$
Z	$25 \leq v < \infty$

8. Розрахунок XYZ-аналізу зводиться до таблиці 12.3.

Таблиця 12.3

Результати аналізу XYZ

Вихідні дані					Середнє значення	Коефіцієнт варіації, %	Ранжований список		Приналежність до групи
Товарні групи	Реалізація за кварталами						Коефіцієнт варіації, %	Товарні групи	
	1	2	3	4					

9. За результатами проведених аналізів ABC та XYZ будується матриця ABC-XYZ (табл.12.4), після чого виділяються товарні позиції, що потребують найбільш ретельного контролю за запасами.

Таблиця 12.4

Матриця співвідношення ABC-XYZ

	X	Y	Z
A			
B			
C			

Для товарних позицій, що входять у групи АХ, АУ, АZ, слід обирати та застосовувати індивідуальні технології управління запасами. Оскільки згідно класифікації АВС, невелика за кількістю група А зв'язує в запасах значну частину (80%) фінансових ресурсів.

Планування запасів за позиціями, що входять до груп СХ, СУ, СZ, може здійснюватися на більш довгий період, з щотижневою або щомісячною перевіркою наявності запасу на складі. Це обумовлено тим, що дані запаси «заморожують» відносно невелику частину грошових коштів, а коливання попиту на ці позиції значні.

Запаси за групами ВХ, ВУ, ВZ мають собою невелику, але достатньо значущу групу. Управління запасами за цими позиціями може здійснюватися як за однаковими так і за індивідуальними технологіями планування.

Рекомендована література: 1, 8, 11, 12, 24.

Тема 12. Основи ціноутворення в торгівлі

Практичне заняття № 13

Мета: ознайомитися з основами ціноутворення у торгівлі, навчитися формувати ціну

Перелік питань для обговорення та дискусій:

1. Розкрийте економічну сутність категорії "ціна" в умовах ринкової економіки.
2. Охарактеризуйте основні функції ціни (облікова, розподільча, стимулююча, балансуюча та ін.). Поясніть їх взаємозв'язок.
3. Дайте визначення поняттю "система цін" та охарактеризуйте її основні елементи.
4. Наведіть класифікацію та приклади основних видів цін за різними ознаками (залежно від об'єкта торгівлі, від території, від стадії товаропросування, від способу фіксації).

5. Опишіть типову структуру роздрібної ціни, виділивши основні елементи (собівартість, прибуток виробника, акциз, ПДВ, торгова націнка).

6. Поясніть роль витрат (собівартості) у формуванні ціни та обґрунтуйте необхідність покриття постійних і змінних витрат.

7. Продемонструйте модель ціни у вигляді формули або схеми.

8. Дайте визначення ціновій політиці підприємства та окресліть її основні цілі (максимізація прибутку, збільшення частки ринку, лідерство за якістю тощо).

9. Розкрийте взаємозв'язок якості товару та його ціни (наприклад, ефект Веблена).

10. Поясніть, як сприймається ціна на споживчі товари (взаємозв'язок ціна-якість).

11. Сформулюйте сутність витратних методів ціноутворення (на основі повних витрат, на основі прямих витрат).

12. Опишіть ринкові методи ціноутворення (на основі попиту, на основі конкуренції).

13. Поясніть, який метод є найбільш обґрунтованим для довгострокового успіху підприємства.

14. Визначте торгову націнку (надбавку) як компонент ціни та поясніть її економічну роль.

15. Сформулюйте принципи економічного обґрунтування торговельних надбавок (необхідність покриття витрат обігу та формування прибутку торговельного підприємства).

16. Поясніть, як психологічне сприйняття ціни впливає на рішення споживачів

17. Розкрийте особливості сприйняття ціни конкурентами та виробниками.

18. Проаналізуйте наслідки зниження ціни для обсягів продажів, поведінки споживачів та рентабельності фірми (коли це виправдано, а коли ні).

19. Проаналізуйте наслідки підвищення ціни для обсягів продажів, поведінки споживачів та рентабельності фірми (за яких умов це можливо).

20. Наведіть приклади, як різні варіанти цінової політики впливають на сприйняття цінності товару.

Практичні завдання

Завдання 13.1. Повна собівартість виготовлення кавомолки склала 208 грн, рентабельність виробу для виробника становить 30%. Розрахувати гуртову та роздрібну ціну одиниці виробу, річний прибуток виробника, якщо в середньому щомісячно виготовляється та реалізується 10000 одиниць. Ставка ПДВ розраховується за нормативними документами на момент розв'язання завдання.

Завдання 13.2. Собівартість виготовлення виробу складає 150 грн, рентабельність 25%, ставка акцизного збору 2 євро за одиницю, курс НБУ за один євро визначається на момент розв'язання завдання, ПДВ – 20%. Розрахувати роздрібну ціну виробника.

Завдання 13.3. Контрактна вартість договору 38 тис. дол. США, фактичні витрати з страхування та транспортування вантажу до митного кордону, що не увійшли до контрактної ціни – 2 тис. дол., курс НБУ 41,547 грн за 1 долар США, мито – 10%, митні збори – 5 дол., ставка акцизного збору – 25 %, ПДВ – 20%. Визначити ціну придбання товару.

Методичні поради щодо розв'язування

1. Прибуток на 1 шт. як відсоток від собівартості

$$Ц_{\text{гур.}} = C + П,$$

$$Ц_{\text{р}} = Ц_{\text{г}} + \text{ПДВ}$$

$$1. \quad Ц_{\text{г}} = C \times (1 + P)$$

A = Ставка акцизу на курс НБУ

$$\text{ПДВ} = \frac{(C + П + A) \times \text{ПДВс}}{100}$$

$$Ц_{\text{р}} = Ц_{\text{г}} + A + \text{ПДВ}$$

$$2. \quad Ц_{\text{п}} = \text{МВ} + \text{М} + A + \text{ПДВ} + \text{МЗ}$$

$$\text{МВ} = \text{КЦ} + \text{Стр} + \text{ТВ}$$

$$\text{М} = \text{МВ} \times \text{М} / 100$$

Рекомендована література: 6, 10, 12, 17, 21.

Тема 13. Інноваційно-інвестиційна діяльність та розвиток торговельного підприємства

Практичне заняття № 14

Мета: формування та закріплення практичних навичок з аналізу та оцінки економічної ефективності інвестиційних проєктів розвитку торговельного підприємства (модернізація, автоматизація, розширення мережі) з використанням основних фінансових критеріїв.

Перелік питань для обговорення та дискусій:

1. Розкрийте поняття "розвиток торговельного підприємства" та обґрунтуйте, чому це є об'єктивною умовою його довгострокового існування в ринкових умовах.
2. Охарактеризуйте основні напрями розвитку торговельного підприємства (екстенсивний та інтенсивний). Наведіть приклади.
3. Класифікуйте та поясніть вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на розвиток підприємств торгівлі.
4. Визначте та охарактеризуйте основні джерела фінансування розвитку підприємств торгівлі (власні, залучені та позикові).
5. Розкрийте економічну сутність інвестицій та їхню роль у забезпеченні розвитку торговельного підприємства.
6. Наведіть класифікацію інвестицій за різними ознаками (за об'єктом вкладень, за джерелами фінансування, за характером участі).
7. Опишіть типову структуру реальних інвестицій у торговельній діяльності (капітальні вкладення, поповнення оборотного капіталу).
8. Обґрунтуйте підходи до визначення необхідного обсягу інвестицій для реалізації проєкту.
9. Поясніть методи визначення джерел фінансування інвестицій та критерії їхнього вибору.

10. Охарактеризуйте специфічні аспекти оцінки ефективності розвитку торгової мережі (наприклад, оцінка локації, ринковий потенціал, ефект синергії).

11. Назвіть та охарактеризуйте базові принципи оцінки ефективності реальних інвестицій (принцип дисконтування, принцип порівняння, принцип врахування ризиків).

12. Поясніть, чому для оцінки інвестиційних проєктів необхідно застосовувати дисконтування грошових потоків.

13. Надайте економічну інтерпретацію та алгоритм розрахунку наступних показників ефективності:

14. Чистий приведений дохід (NPV): Індекс рентабельності інвестицій (PI): Внутрішня норма доходності (IRR):

15. Надайте економічну інтерпретацію та алгоритм розрахунку Терміну окупності інвестицій (PBP). Поясніть його недоліки як самостійного критерію.

16. Дайте визначення інноваційному розвитку торговельного підприємства та поясніть його відмінність від звичайного розвитку.

17. Наведіть приклади технологічних, процесних та організаційних інновацій у торговельній діяльності та їхній вплив на конкурентоспроможність.

Практичні завдання

Завдання 14.1. Визначити термін окупності капітальних вкладень в реконструкцію холодильного обладнання, якщо собівартість 1 год роботи до реконструкції становила – 250 грн, а після реконструкції – 150 грн. Обладнання працює цілодобово. Капітальні вкладення – 2000 тис. грн.

Завдання 14.2. Здійснити вибір оптимального варіанту проєктного рішення щодо конструкції супермаркету, якщо:

а) капіталовкладення за першим варіантом становлять 2500 грн/м², а поточні витрати на утримання – 220 грн/м²;

б) капіталовкладення за другим варіантом становлять 3100 грн/м², а поточні витрати (собівартість) – 180 грн/м²;

в) капіталовкладення за третім варіантом становлять 3600 грн /м², а поточні витрати (собівартість) – 150 грн./м².

Коефіцієнт ефективності приймається рівним банківському депозитному відсотку – 20%.

Завдання 14.3. Обчислити показники ефективності інвестиційного проєкту реконструкції супермаркету (чистий приведений дохід та внутрішню норму доходності), якщо необхідна ставка доходу 8%. Інвестиції на реконструкцію складають 3470 тис. грн. Очікується отримувати приріст чистого доходу (в тис. грн) за роками: 800; 900; 1050; 1100; 1250.

Завдання 14.4. Обчислити термін окупності (в роках), індекс доходності та внутрішню норму доходності (прибутковості) інвестиційного проєкту реконструкції торговельного обладнання. Інвестиції на реконструкцію складають 8000 тис. грн. Очікується отримувати дисконтований приріст чистого доходу (в тис. грн) за роками: 900; 1000; 1850; 2700; 2850.

Методичні рекомендації для розв’язування

1. $T = \frac{\sum B_o}{D_o}$
2. $Zi = Ci + E_n \cdot Ki$ мінімальне значення
3. $ЧПД = \sum D_o - \sum B_o$, $ИД = \frac{\sum D_o}{\sum B_o}$
4. $ВНО = D_{c1} + \frac{ЧПД_n (D_{c2} - D_{c1})}{ЧПД_n + ЧПД_e}$

Рекомендована література: 2, 4, 5, 9, 12, 18, 20, 22, 23, 25

Тема 14. Ефективність діяльності торговельного підприємства

Практичне заняття № 15

Мета: формування та закріплення практичних навичок з комплексної оцінки результативності та економічної ефективності торговельного підприємства, а також ідентифікація факторів впливу та розробка заходів щодо підвищення його ефективності.

Перелік питань для обговорення та дискусій:

1. Розмежуйте поняття "економічний ефект" та "економічна ефективність" діяльності торговельного підприємства. Наведіть приклади ефекту та ефективності.
2. Сформулюйте ціль та основні завдання оцінки ефективності діяльності торговельного підприємства.
3. Охарактеризуйте базові принципи оцінки ефективності (наприклад, порівнянність, системність, достовірність).
4. Назвіть та обґрунтуйте основний критерій економічної ефективності діяльності торговельних підприємств.
5. Класифікуйте та охарактеризуйте систему показників економічної ефективності діяльності торговельних підприємств (показники рентабельності, оборотності, використання ресурсів).
6. Поясніть економічний зміст та наведіть формули для розрахунку рентабельності продажу (ROS), рентабельності активів (ROA) та рентабельності власного капіталу (ROE).
7. Дайте характеристику соціальної ефективності діяльності торговельного підприємства.
8. Опишіть методiku оцінки соціальної ефективності (через показники якості обслуговування, задоволеності персоналу, внесок у місцеву громаду).
9. Опишіть методичні засади оцінки ефективності діяльності торговельного підприємства (порівняльний, факторний, інтегральний методи).
10. Поясніть необхідність інтегральної оцінки ефективності діяльності торговельного підприємства.

11. Охарактеризуйте систему інтегральних показників ефективності та механізм їх формування (наприклад, через зважену суму окремих показників або рейтингову оцінку).

12. Сформулюйте послідовність проведення оцінки ефективності діяльності підприємства торгівлі та наведіть приклад системи показників, що її характеризують.

13. Опишіть методику та основні шляхи підвищення ефективності використання ресурсів організації торгівлі (трудових, матеріальних, фінансових).

14. Здійсніть структурування показників ефективності діяльності торговельного підприємства із позицій різних користувачів інформації (наприклад, власники/інвестори, менеджери/керівництво, кредитори, держава). Поясніть, які показники є пріоритетними для кожної групи.

Практичне завдання (кейс)

ТОВ "Меркурій-Трейд" — підприємство роздрібно́ї торгівлі, що спеціалізується на продажу побутової техніки. Керівництво стурбоване низькою рентабельністю власного капіталу (ROE) за звітний період (ЗП) порівняно з плановим (ПП).

Таблиця 15.1

Вихідні дані, тис. грн

Показник	Плановий період (ПП)	Звітний період (ЗП)
Чистий прибуток (ЧП)	12 000	14 000
Обсяг товарообороту (ТО)	150 000	175 000
Середньорічна вартість активів (А)	60 000	75 000
Середньорічна вартість власного капіталу (ВК)	40 000	45 000
Витрати обігу (ВО)	28 000	32 000
Середній товарний запас (З)	10 000	12 000

Порівняйте отримані показники та виділіть, які з них

погіршилися, а які покращилися у Звітному періоді.

Визначте ключову проблему ефективності "Меркурій-Трейд" (наприклад, низька оборотність, високі витрати, неефективна фінансова структура).

Методичні рекомендації

Розрахуйте наступні показники для Планового періоду (ПП) та Звітного періоду (ЗП):

Рентабельність продажу (ROS):

$$ROS = \text{ЧП} / \text{ТО} * 100\%$$

Оборотність активів (Ко.а.):

$$\text{Ко.а.} = \text{ТО} / \text{А}$$

Фінансовий левиредж (FL) / Коефіцієнт фінансової залежності:

$$FL = \text{А} / \text{ВК}$$

Рентабельність власного капіталу (ROE):

$$ROE = \text{ЧП} / \text{ВК} * 100\%$$

Коефіцієнт витрат обігу (Кво):

$$\text{Кво} = \text{ВО} / \text{ТО} * 100\%$$

Оборотність товарного запасу (Коб.з):

$$\text{Коб.з} = \text{ТО (за собівартістю)} / \text{З}$$

Прийміть собівартість як $\text{ТО} - \text{ВО} - \text{П}$ для спрощення аналізу.)

Рекомендовані джерела: 3, 12, 13, 14, 19, 20, 24, 25.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Балабан П. Ю. Торговельна логістика. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 148 с. URL: http://library.nuft.edu.ua/ebook/file/torgiv_logistika.pdf
2. Бервено О. В., Мірошніченко Ю. В. Стимулювання інвестиційної діяльності торговельних підприємств. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 172–177. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2017_1_24.
3. Власова Н. О., Гросул В. А., Краснокутська Н. С., Круглова О. А., Чорна М. В., Филипенко О. М. Економіка торгівлі : навч. пос. Харків : Світ Книг, 2015. 473 с. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/48601/1/Book_2015_Vlasova_Ekonomika_torhivli.pdf
4. Данило С. І. Ефективність інновацій в роздрібній торгівлі. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2019. Вип. 3. С. 50–53. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2019_3_10
5. Єгорова О. Методичні засади оцінки ефективності інвестиційної діяльності торговельного підприємства. *Молодий вчений*. 2018. №7 (59). С. 263–266. URL: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/4247>
6. Завидівська О. І. Опорний конспект лекцій з дисципліни «Ціноутворення» для студентів галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент». 37 с. URL: <https://repository.ldufk.edu.ua/bitstream/34606048/24932/1/3.%20%2020.pdf>
7. Звіт про товарооборот. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/6750-zvt-pro-tovarooborot-torgovo-merejforma-1-torg-msyachna>
8. Льченко Н. Б. Логістичні стратегії в торгівлі : монографія . Київ : Нац. Торг. Екон. Ун-т, 2016. 432 с. URL: <https://knute.edu.ua/file/MjExMzA=/ebee6b4b3d12d4cd18180f0f18338a1a.pdf>
9. Інноваційний розвиток підприємств сфери торгівлі: світові тенденції та практика в Україні: монографія / за заг. ред. С. А. Давимуки. Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень

імені М.І. Долішнього НАН України», 2016. 432 с. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/p20160702.pdf>

10. Кареба М. І. Ціни та ціноутворення: опорний конспект лекцій для здобувачів вищої освіти ступеня «бакалавр» спеціальності 073 «Менеджмент» денної та заочної форми навчання. Миколаїв : МДАУ, 2017. 100 с. URL: http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2155/1/Tsiny_ta_tsinoutvorennya.pdf

11. Кислий В. М., Біловодська О. А., Олефіренко О. М., Соляник О. М. Логістика: Теорія та практика : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 360 с. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstreamdownload/123456789/38038/1/Bilovodska_Kyslyi_Olefirenko_Solyanyk.pdf

12. Мазаракі А. А., Лігоненко Л. С., Ушакова Н. М. Економіка торговельного підприємства : підручник для вузів / під ред. Ушакової Н. М. Київ : Хрещатик, 1999. 800 с.

13. Мазур Н. А., Семенець І. В., Лопашук І. А. Економіка торговельного підприємства : навч. посібник. Чернівці : Чернівець. Нац. Ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 192 с. URL: <http://elar.kpnu.edu.ua:8081/xmlui/bitstream/handle/123456789/3444/Ekonomika-torhovelnoho-pidpriemstva.pdf>

14. Марцин В. С. Економіка торгівлі : підручнк. Київ : Знання, 2006. 402 с. URL: <https://westudents.com.ua/knigi/111-ekonomka-torgvl-martsin-BC.html>

15. Методологічні пояснення (торгівля). URL: <http://www.rv.ukrstat.gov.ua/statinf/torg/met.htm>

16. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності. Затверджено наказом Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України від 22 травня 2002 р., № 145. URL: <http://www.uazakon.com/big/text1380/pg1.htm>.

17. Окландер М. Ринкові методи ціноутворення в роздрібній торгівлі: орієнтація на покупців і конкурентів. *Економіст*. 2013. № 6. С. 55–58. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2013_6_21.

18. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV / База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

19. Стахів О. А., Адамчук Т. Л. Оцінка ефективності торговельної діяльності споживчого товариства за узагальнюючими показниками. *Вісник НУВГП. Економічні науки* : зб. Наук. Праць. Рівне : НУВГП, 2017. Вип. 2(78). С. 100–111. URL:<http://ep3.nuwm.edu.ua/id/eprint/11925>
20. Філіппов В. Ю., Несторенко А. М. Шляхи розвитку торговельних підприємств. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2014. № 2 (12). С. 203–207. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html>
21. Чорна Н. Ю., Кулик Ю. Л. Формування ефективної конкурентоспроможної цінової політики підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 2. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2015/12.pdf
22. Шевченко К. В., Сагер Л. Ю. Вплив інноваційних технологій на розвиток торгівлі. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/860/825>
23. Як працює RFID технологія. URL: <https://www.cleverence.ru/articles/rfid/rfid-tekhnologiyachto-eto-takoe-kak-rabotaet-sistema-opisanie-i-primenenie/>.
24. Яковлев Ю. П. Економіка торгівлі з використанням інформаційних технологій : навч. посіб. Київ : ЦНЛ, 2006. 376 с.
25. Emarketer: Global Ecommerce 2020. URL: <https://www.emarketer.com/content/global-ecommerce-2020>
26. Next-generation technologies and the future of trade. URL: <https://voxeu.org/article/nextgenerationtechnologies-and-future-trade>