

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
для проведення практичних занять
та самостійної роботи
з дисципліни “Економіка та управління торгівельною
діяльністю”
для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти
за освітньою програмою «Економіка підприємства»
зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»
усіх форм навчання

2024

Методичні вказівки для проведення практичних занять та самостійної роботи з дисципліни «Економіка та управління торгівельною діяльністю» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти за освітньою програмою «Економіка підприємства» зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» усіх форм навчання / Укл. Р.В. Севастьянов. - Запоріжжя: НУ «Запорізька політехніка», 2024. - 30 с.

Укладачі: Р.В. Севастьянов, доц. каф. БтаУ, к.е.н.

Рецензент: В.В. Круглікова, доц. каф. БтаУ, к.е.н.
С.П. Лоза, доц. каф. БтаУ, к.е.н.

Відповідальний за випуск: Ткаченко А.М., зав. кафедри бізнесу та управління

Затверджено на засіданні
кафедри бізнесу та управління

Протокол № 2 від 21.08.2024 р.

Рекомендовано до видання
НМК факультету бізнес-технологій та економіки
Протокол № 2 від 29.08.2024 р.

ЗМІСТ

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ.....	4
2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	7
3. ПЕРЕЛІК ПРОГРАМНИХ ПИТАНЬ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ.....	10
4. ТЕМАТИКА КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ.....	28
5. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА.....	29

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Метою вивчення дисципліни є підвищення рівня економічної підготовки студентів для підприємств торгівлі з урахуванням вимог, що ставляться до спеціалістів галузі в умовах ринкових відносин; опанування студентами навичками практичного розв'язання господарських завдань.

Основним завданням вивчення дисципліни «Економіка та управління торгівельною діяльністю» є формування у студентів теоретичних знань, набуття практичних навичок самостійно вирішувати фінансово-господарські задачі, здійснювати планово-економічні розрахунки, визначати економічну ефективність діяльності підприємств торгівлі, надавати оцінку соціально-економічним наслідкам прийнятих рішень.

Передумови для вивчення дисципліни «Економіка та управління торгівельною діяльністю»: Бізнес-комунікації, економічна діагностика. Середовище функціонування бізнесу, Економіка підприємства, Економічна статистика, Сучасні технології маркетингу, Обґрунтування господарських рішень, Управління організацією, Управління витратами.

Характеристика навчальної дисципліни

Загальні компетентності:

1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації
2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми
3. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

Фахові компетентності:

СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності

СК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проєктів в підприємницькій та торговельній діяльності

Очікувані програмні результати:

ПРН 1 вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності;

ПРН 2 визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

ПРН 3 вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.

ПРН 4 Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп

ПРН 5 Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

ПРН 8 Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень

ПРН 9 Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.

ПРН 10. Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких та торговельних структур за умов невизначеності та ризиків

ДРН 1. Оцінювати конкурентоспроможність у сфері підприємництва та торгівлі

ДРН 2. Здійснювати економічну діагностику підприємств та формувати їх бізнес-моделі.

Методичні вказівки включають програму навчальної дисципліни, тематику та зміст практичних занять, навчальний матеріал з теоретичних питань за темами, перелік програмних питань для самостійного вивчення. Критерії оцінки знань за змістовний модуль, визначення оцінки на заліку наведені в таблицях 1.1, 1.2.

Таблиця 1.1 – Види роботи студента на протязі семестру

Види роботи		Виставлення оцінок
1.	Тести	Поточне, підсумкове
2.	Реферати, кейси	Після захисту
3.	Конспект лекцій рукописний	В кінці семестру
4.	Розв'язання та захист рефератів (кейсів)	Наприкінці заняття
5.	Робота в аудиторії (оцінки на занятті)	В кінці кожного заняття
6.	Тести для поточного контролю	Після перевірки
7.	Самостійна робота студента	Після захисту

Реферат виконується студентом самостійно та захищається на практичному занятті або у системі Moodle.

Таблиця 1.2 - Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
		для заліку
90 – 100	A	зараховано
85-89	B	
75-84	C	
70-74	D	
60-69	E	
35-59	FX	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовий модуль 1.

Тема 1. РОЛЬ ТОРГІВЛІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РИНКУ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Товарний ринок України його характеристика та проблеми становлення. Роль торгівлі в розвитку товарно-грошових відносин. Споживання і купівельна спроможність населення. Загальна характеристика попиту та товарної пропозиції. Товарні ресурси предметів споживання.

Тема 2. ТОРГІВЛЯ ТА ЇЇ РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Економічні передумови виникнення і розвитку торгівлі. Торгівля як форма товарного обігу та галузь господарювання. Функції торгівлі й товарного обігу. Вплив торгівлі на розвиток виробництва. Роль торгівлі у формуванні розумних потреб споживачів. Суспільство споживання.

Тема 3. ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Оптова торгівля як форма товарного обігу. Товарооборот оптових підприємств, його функції, стан та напрями розвитку. Показники оптового товарообороту та мета їх аналізу. Методика аналізу плану оптового товарообороту. Особливості та вихідні передумови планування оптового товарообороту. Характеристика роздрібних торгових підприємств та особливості їх функціонування. Роздрібний товарооборот, його соціально-економічна характеристика, склад і структура. Класифікація товарообороту роздрібних торгових підприємств. Показники роздрібно-товарообороту. Фактори, що визначають обсяги, структуру та перспективи розвитку роздрібно-товарообороту підприємства. Обґрунтування обсягу роздрібно-товарообороту на плановий період, вибір пріоритетної мети, аналіз обсягу і структури реалізації товарів. Планування показників роздрібно-товарообороту підприємства.

Тема 4. ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Особливості торгової діяльності при здійсненні експортно-імпорتنих операцій. Організація експортно-імпорتنих операцій. Документообіг при здійсненні зовнішньої торгівлі.

Тема 5. ТОВАРНІ ЗАПАСИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Товарні ресурси підприємств торгівлі. Товарні запаси як основний елемент товарних ресурсів, їх кількісне вимірювання та значення для забезпечення сталого асортименту. Оцінка товарних запасів торговельних підприємств. Облік та аналіз в управлінні товарними запасами. Методи управління товарними запасами.

Змістовий модуль 2.

Тема 6. ПЕРСОНАЛ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Персонал торгових підприємств і його матеріальне стимулювання. Продуктивність праці працівників торгового підприємства, система показників, методи оцінки та резерви зростання. Організація оплати праці. Аналіз формування та використання фонду оплати праці торгового підприємства.

Тема 7. МАЙНОВІ ТА ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1. Основні фонди торгового підприємства, їх класифікація, оцінка та аналіз. Планування розвитку матеріально-технічної бази торгівлі. Методи визначення економічної ефективності капітальних вкладень на торговельних підприємствах. Нематеріальні активи, їх значення для торговельного підприємства оцінка та аналіз. Фінансові ресурси торговельного підприємства, джерела їх утворення та їх класифікація. Оборотні кошти та ефективність їх використання.

Тема 8. ПОТОЧНІ ВИТРАТИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Економічна характеристика витрат підприємств і тенденції їх зміни. Класифікація витрат обігу. Показники, що характеризують витрати обігу. Регулювання витрат торгового підприємства з допомогою номенклатури статей. Номенклатура витрат оборотання та їх характеристика. Фактори, що визначають розмір витрат обігу торгового підприємства. Нормування витрат оборотання як нормативна база їх прогнозування. Методичні підходи до розробки планів-прогнозів витрат оборотання. Аналіз, прогнозування і планування витрат підприємства. Передумови та методичні підходи до аналізу і планування витрат обігу торгового підприємства. Аналіз витрат оборотання торгового підприємства. Прогнозування і планування

витрат обертання торгового підприємства (за загальним обсягом і окремими статтями).

Тема 9. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.

Доходи торгових підприємств, їх характеристика та резерви збільшення. Фактори, які визначають розмір доходів торгового підприємства, резерви їх збільшення.

Аналіз, прогнозування і планування доходів підприємств та їх особливості в сучасних умовах. Прибуток, як фінансовий результат торгівельного підприємства. Економічний зміст прибутку торгового підприємства та джерела його утворення.

Рентабельність торгового підприємства та показники, що її характеризують. Фактори, що формують прибутки і рентабельність торгового підприємства.

Аналіз і планування прибутків і рентабельності підприємств. Аналіз прибутковості торгового підприємства та оцінка факторів, що впливають на неї.

Обґрунтування прогнозу і плану прибутку підприємства. Розподіл та використання прибутку підприємства. Планування розподілу прибутку.

Тема 10. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Поняття ефективності господарювання. Показники ефективності господарської діяльності підприємства. Конкурентне середовище як системна категорія та його складові. Конкурентна політика та ефективність діяльності торговельного підприємства. Механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства та його складові.

3. ПЕРЕЛІК ПРОГРАМНИХ ПИТАНЬ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ

Тема 1: Роль торгівлі у забезпеченні ринку споживчих товарів та послуг

Питання для самостійної роботи:

1. Які основні характеристики товарного ринку України?
2. Які проблеми перешкоджають становленню товарного ринку в Україні?
3. Як торгівля впливає на розвиток товарно-грошових відносин?
4. Що таке купівельна спроможність населення і як вона впливає на споживання?
5. Які фактори впливають на попит та товарну пропозицію?

Кейс: Розвиток ринку продовольчої роздрібної торгівлі в Україні

На українському ринку продовольчої торгівлі діють як великі національні мережі, так і локальні гравці. Зокрема, роздрібна торгівля стала важливим сегментом економіки, що задовольняє потреби споживачів у повсякденних товарах, створюючи конкурентне середовище і сприяючи покращенню якості обслуговування. За останні роки відбулося помітне зростання великих національних торговельних мереж, таких як АТБ, Сільпо, Новус та інших, які охоплюють не лише великі міста, а й малі населені пункти.

Роль торгівлі в забезпеченні ринку

1. Доступність товарів та цінова політика: Роздрібні мережі мають великий вплив на ціноутворення і забезпечення доступності основних продуктів харчування. Вони часто співпрацюють з великими постачальниками для отримання кращих умов, що дозволяє пропонувати споживачам вигідніші ціни порівняно з дрібними магазинами чи базарами.
2. Різноманітність та асортимент продукції: Завдяки активній конкуренції великі мережі прагнуть урізноманітнювати свій асортимент. Це включає не лише товари українських виробників, а й імпортовану продукцію, що розширює вибір для споживачів. Також розвивається

сегмент продуктів власних торгових марок (private label), які часто мають нижчу вартість, але відповідають стандартам якості.

3. **Покращення якості обслуговування:** Мережі активно інвестують в інновації, впроваджуючи каси самообслуговування, мобільні додатки для замовлення товарів, програми лояльності та онлайн-доставку. Це підвищує зручність для клієнтів та спонукає до регулярних покупок.
4. **Логістика та збереження свіжості продуктів:** Важливою перевагою великих мереж є налагоджена система логістики, що дозволяє ефективно постачати свіжі товари в різні регіони країни. Це особливо важливо для продуктів з коротким терміном зберігання, таких як молочні та м'ясні вироби, овочі та фрукти.
5. **Підтримка місцевих виробників:** Багато мереж почали співпрацю з місцевими виробниками, надаючи їм місце на полицях, що сприяє розвитку локальної економіки і допомагає малим підприємствам отримати доступ до широкого кола споживачів.

Виклики і ризики

Незважаючи на успіх, розвиток роздрібної торгівлі в Україні стикається з певними викликами:

- **Інфляція та коливання цін на продукти:** Підвищення цін на продукти харчування впливає на доступність товарів для різних верств населення.
- **Інфраструктурні проблеми:** Не всі населені пункти, особливо віддалені та сільські райони, мають рівний доступ до мережеских магазинів.
- **Конкуренція з онлайн-ринками:** Зростання популярності онлайн-торгівлі впливає на традиційні мережі, стимулюючи їх розвивати e-commerce та вдосконалювати канали доставки.

Знайдіть статистичні дані щодо цього кейсу, зробіть висновки та спрогнозуйте розвиток цього ринку на майбутні роки.

Тема 2: Торгівля та її роль у забезпеченні суспільного розвитку

Питання для самостійної роботи:

1. Які основні економічні передумови становлення торгівлі?
2. Як торгівля сприяє розвитку виробництва?
3. Чому суспільство споживання стало важливою характеристикою сучасного ринку?
4. Яким чином торгівля впливає на формування потреб споживачів?

Опрацюйте поглиблено наступну проблематику:

1. Економічне зростання

Торгівля забезпечує країнам доступ до нових ринків збуту, сприяє збільшенню прибутку підприємств, стимулює виробництво та створює нові робочі місця. Наприклад, після вступу до Світової організації торгівлі (СОТ) багато країн, таких як Китай, змогли значно збільшити експорт, що призвело до підвищення рівня життя і зменшення бідності.

2. Розвиток технологій та інновацій

Зовнішня торгівля допомагає прискорити технологічний розвиток, оскільки дозволяє країнам імпортувати нові технології та знання. Наприклад, Південна Корея свого часу зробила великий акцент на експортних галузях і технологіях, що дозволило їй швидко інтегрувати сучасні інновації і перетворитися на одну з найбільш технологічно розвинених країн світу.

3. Культурний обмін та соціальна інтеграція

Міжнародна торгівля також сприяє обміну культурними цінностями, традиціями та ідеями, що підвищує толерантність, відкритість і розуміння між народами. Наприклад, глобалізація у торгівлі допомогла популяризувати культуру японської кухні по всьому світу, а товари західних брендів стали впливовими в країнах Азії та Африки.

4. Поліпшення якості життя

За допомогою імпорту населення отримує доступ до ширшого асортименту товарів за доступнішими цінами, що підвищує їхній добробут. Наприклад, торгівля дозволяє країнам з обмеженими ресурсами імпортувати продукти харчування, техніку, одяг та інші

товари, які можуть бути дорожчими або недоступними всередині країни.

Кейс: Європейський Союз

ЄС є яскравим прикладом регіональної інтеграції, яка заохочує торгівлю серед своїх членів, зменшуючи тарифи та створюючи єдиний ринок. Такий підхід сприяє економічному розвитку регіону, оскільки кожна країна спеціалізується на своїх конкурентних перевагах (наприклад, Німеччина на машинобудуванні, Італія на моді, Франція на виноробстві), що зменшує витрати виробництва і збільшує загальний економічний добробут.

Висновок

Торгівля – це потужний інструмент, який впливає на всі аспекти суспільного розвитку. Вона сприяє не лише економічному зростанню, а й поширенню технологій, культурному обміну та покращенню якості життя. Ефективна торгівельна політика та участь у міжнародних ринках є необхідними умовами для довгострокового сталого розвитку.

Тема 3: Економічна характеристика оптової торгівлі та роздрібною торгівлі

Питання для самостійної роботи:

1. У чому полягає специфіка оптової торгівлі?
2. Які методи використовують для планування оптового товарообороту?
3. Які основні показники роздрібного товарообороту?
4. Які фактори визначають розвиток роздрібного товарообороту?

Кейс: Уявіть, що торговельна компанія планує розширити свій роздрібний товарооборот. Які основні кроки слід здійснити для досягнення цієї мети?

1. Основні показники для аналізу оптової та роздрібною торгівлі
Для обох типів торгівлі слід розглянути такі показники:

- Оборот торгівлі (дохід): загальна сума доходів, отриманих від продажу товарів.

- Собівартість реалізованих товарів: витрати на закупівлю товарів, що були реалізовані за звітний період.
- Валовий прибуток: різниця між оборотом і собівартістю реалізованих товарів.
- Рівень торговельної націнки: відношення валового прибутку до обороту, що показує ефективність ціноутворення.
- Рентабельність продажів: відношення чистого прибутку до загального обороту, яке показує, скільки прибутку отримується з кожної гривні продажів.
- Оборотність товарів: показує, як швидко компанія реалізує товари.

2. Формули для розрахунку показників

Розрахунок для валового прибутку:

Валовий прибуток = Оборот – Собівартість реалізованих товарів \

Рівень торговельної націнки:

Рівень торговельної націнки = $\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Оборот}} \times 100\%$ \

Рентабельність продажів:

Рентабельність продажів = $\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Оборот}} \times 100\%$ \

3. Збір необхідних даних

Для розрахунку всіх цих показників необхідно мати такі дані:

- Загальний обсяг продажів (обороту) у грошовому виразі для кожного типу торгівлі (оптова та роздрібна).
- Собівартість реалізованих товарів за кожен тип торгівлі.
- Чистий прибуток для оптової та роздрібно торгівлі.
- Середній рівень товарних запасів для кожного з видів торгівлі.

Тема 4: Економічна характеристика зовнішньої торгівлі

Питання для самостійної роботи:

1. Які основні етапи організації експортно-імпортних операцій?
2. Яка документація необхідна при здійсненні зовнішньої торгівлі?
3. Які фактори впливають на ефективність зовнішньоторговельної діяльності?

Кейс Основні показники зовнішньої торгівлі Польщі

- **Експорт і імпорт:** Польща показує стійке зростання обсягів експорту та імпорту, що свідчить про високий рівень інтеграції у світову економіку.

- **Торговий баланс:** У Польщі зазвичай невеликий торговий дефіцит, оскільки імпорт перевищує експорт, проте експортне виробництво активно розвивається.

- **Відкритість економіки:** Польща має високий показник відкритості економіки (відношення експорту до ВВП), що підкреслює її залежність від зовнішньої торгівлі.

2. Ключові торгові партнери

- **ЄС:** Основними торговими партнерами Польщі є країни ЄС, такі як Німеччина, Франція та Чехія. Висока інтеграція у внутрішній ринок ЄС забезпечує доступ до великого обсягу споживачів і сприяє стабільності торгівлі.

- **США та Китай:** З огляду на глобалізацію, Польща активно розвиває торгові відносини з США та Китаєм, імпортуючи з них високотехнологічні товари та екпортуючи промислову продукцію.

- **Сусідні країни Східної Європи:** Польща підтримує торгівлю з Україною та Росією, хоча обсяги торгівлі з Росією значно скоротилися через політичні санкції.

3. Структура експорту та імпорту

- **Експорт:** Основними експортними товарами є промислове обладнання, транспортні засоби, продукти харчування, електроніка, меблі та товари легкої промисловості. Така структура експорту вказує на розвиненість промислового виробництва та технологічний прогрес.

- **Імпорт:** Польща імпортує переважно нафту, газ, електроніку, автомобілі та хімічну продукцію. Великий обсяг енергоресурсів в імпорті підкреслює її залежність від закордонних постачальників енергії.

- **Диверсифікація:** Польща прагне диверсифікувати джерела постачання енергоресурсів та ринків збуту для зниження економічних ризиків.

4. Економічні наслідки зовнішньої торгівлі

- **Зростання економіки:** Зовнішня торгівля є одним з головних драйверів економічного зростання Польщі. Експорт високотехнологічних і промислових товарів сприяє збільшенню зайнятості та інвестицій у ключові сектори економіки.

- Покращення платіжного балансу: Завдяки стабільному зростанню експорту Польща підтримує позитивний платіжний баланс.

- Вплив на інновації: Висока конкуренція на міжнародних ринках стимулює польські підприємства інвестувати у дослідження та розвиток нових продуктів і технологій.

5. Ризики та виклики

- Залежність від ЄС: Високий рівень залежності від ЄС робить економіку Польщі вразливою до змін в економічній ситуації в Європейському Союзі, особливо від економіки Німеччини, як головного партнера.

- Глобальні ризики: Політичні санкції, зростання протекціонізму в інших країнах, зміна митних ставок можуть створити додаткові виклики для експорту.

- Енергетична залежність: Залежність від імпорту енергоносіїв, зокрема нафти та газу, підвищує ризики для стабільності економіки через можливі коливання цін та політичні ризики.

Зробіть висновки.

Тема 5: Товарні запаси торговельного підприємства

Питання для самостійної роботи:

1. Яка роль товарних запасів у діяльності підприємства?
2. Які методи обліку та управління товарними запасами є найефективнішими?
3. Які існують підходи до оцінки товарних запасів?

Завдання для опрацювання

Товарні запаси торговельного підприємства – це важливий об'єкт управління, адже від їх ефективного обігу залежить прибутковість, конкурентоспроможність та фінансова стійкість компанії. Управління товарними запасами охоплює планування, облік, контроль і оптимізацію запасів для задоволення попиту та зменшення витрат. Основні елементи управління товарними запасами включають: Аналіз попиту та прогнозування. Щоб уникнути дефіциту чи надлишку товарів, необхідно прогнозувати попит. На основі

історичних даних та сезонних тенденцій розраховують оптимальний обсяг запасів.

Визначення рівнів запасів. Встановлюються мінімальний, максимальний та страховий рівень запасів для кожної товарної категорії. Це допомагає уникнути відсутності товарів на складі та забезпечити стабільність продажів.

Оптимізація обсягу закупівель. Зазвичай використовують економічний обсяг замовлення (EOQ) для розрахунку оптимальної партії товарів. Це дозволяє зменшити витрати на замовлення і зберігання.

Аналіз оборотності запасів. Показники оборотності дозволяють оцінити, наскільки ефективно використовуються товарні запаси. Висока оборотність свідчить про швидкий продаж і менші витрати на зберігання.

Автоматизація управління запасами. Використання систем автоматизації, таких як ERP, допомагає відстежувати рівні запасів у реальному часі, прогнозувати попит і оптимізувати процеси закупівлі.

Контроль витрат на зберігання. Витрати на зберігання включають оренду складу, обслуговування, охорону та інші витрати, які повинні бути оптимізовані для зниження загальних витрат на управління запасами.

Управління товарними запасами дозволяє компаніям підтримувати належний рівень обслуговування клієнтів, оптимізувати фінансові показники та уникати втрат, пов'язаних із дефіцитом чи надлишком продукції.

Кейс:

Розгляньте сценарій, у якому значно збільшується попит на продукцію. Як це вплине на управління товарними запасами і які методи можна застосувати для уникнення дефіциту?

Тема 6: Персонал торговельного підприємства

Питання для самостійної роботи:

1. Які основні методи стимулювання праці персоналу?
2. Як оцінюється продуктивність праці працівників?
3. Яким чином формується фонд оплати праці?

Кейс: «Управління персоналом у мережі супермаркетів»

Передумови:

Мережа супермаркетів має 10 магазинів у регіоні та більше 500 співробітників. Проте компанія стикається з кількома проблемами:

Високий рівень плинності кадрів — особливо серед касирів, продавців-консультантів і складських працівників. Низький рівень мотивації співробітників — відчуття «вигорання» та невдоволення умовами роботи. Конфлікти між співробітниками та керівництвом — часті скарги на умови праці, змінні графіки та нестабільність вихідних днів. Низька продуктивність — зокрема через відсутність єдиної системи навчання та адаптації нових співробітників.

Завдання:

Знизити рівень плинності кадрів.
Підвищити мотивацію персоналу та покращити умови праці.
Зменшити конфлікти між персоналом та керівництвом.
Підвищити продуктивність роботи, особливо на касах і в складських приміщеннях.

Аналіз ситуації

В ході обговорення з керівництвом і працівниками HR-відділ зібрав основні причини, чому працівники залишають компанію:

Низький рівень заробітної плати для молодшого персоналу.
Ненормований графік роботи та відсутність можливості працювати за гнучким графіком.
Відсутність навчання і можливостей кар'єрного росту для рядових співробітників.
Недостатня комунікація з боку керівництва — співробітники

відчувають себе «просто виконавцями» без залучення до обговорення корпоративних цілей та ідей.
Рішення

1. Зниження плинності кадрів через поліпшення умов праці
Перегляд заробітної плати — проаналізувати зарплати конкурентів та, якщо можливо, підвищити ставки.
Покращення графіку роботи — дозволити частковий вибір графіка, впровадити систему стабільних вихідних днів.
Мотиваційні програми — створити систему бонусів та надбавок для працівників за довший стаж роботи, а також премії за успішне виконання КРІ.

2. Підвищення мотивації персоналу через навчання та кар'єрні можливості

Запровадження програм навчання — навчання не лише обов'язковим навичкам, але й можливість отримати корисні навички у сфері продажів, клієнтського сервісу, комунікації.
Створення програми кар'єрного росту — чітка схема для рядових працівників, яка дозволяє зростати до керівних посад.
Зворотний зв'язок — створення платформи для регулярного опитування персоналу, де співробітники можуть вказати свої пропозиції, зауваження і повідомити про труднощі.

3. Зменшення конфліктів між персоналом та керівництвом
Впровадження регулярних зборів — формування культури відкритого діалогу між співробітниками та менеджментом.
Менторство та наставництво — щоб нові працівники краще адаптувалися, було вирішено призначати наставників з більш досвідчених колег.

Емоційний інтелект для менеджерів — провести тренінги для середнього менеджменту, щоб розвивати навички управління персоналом, слухання та розв'язання конфліктів.

4. Підвищення продуктивності роботи через автоматизацію та оптимізацію процесів

Система навчання нових співробітників — впровадити єдину систему адаптації, що дозволить працівникам швидко звикнути до нових обов'язків і підвищити ефективність.
Автоматизація обліку робочого часу — використання електронних систем для обліку часу, які також дозволяють працівникам отримувати інформацію про свої графіки, що покращує прозорість.

Тренінги з продуктивності — проведення тренінгів для співробітників щодо тайм-менеджменту та методів підвищення продуктивності на робочому місці.

Завдання: спрогнозуйте результати реалізації описаних заходів

Завдання: *Уявіть, що торговельне підприємство має низький рівень продуктивності. Які заходи можна взяти для покращення продуктивності праці персоналу?*

Тема 7: Майнові та фінансові ресурси торговельного підприємства

Питання для самостійної роботи:

1. Які основні складові майнових ресурсів торгового підприємства?
2. Що включають фінансові ресурси підприємства і які джерела їх утворення?
3. Як оцінюється ефективність використання оборотних коштів?

Кейс

Ситуація: Торговельне підприємство "Комфорт" займається роздрібною торгівлею побутовою технікою. Його майнові та фінансові ресурси включають складські приміщення, торговельні площі, обладнання (касові апарати, комп'ютери), товарні запаси та фінансові активи, такі як оборотні кошти та залучені кредити.

Проблема: Підприємство стикається з труднощами у підтриманні товарних запасів на достатньому рівні для задоволення попиту покупців. Це зумовлено як внутрішніми обмеженнями (дефіцит оборотного капіталу), так і зовнішніми чинниками (зростання вартості товарів через інфляцію та коливання валютного курсу).

Питання для розгляду:

1. Які види майнових та фінансових ресурсів має підприємство?
2. Як підприємству ефективно розподілити наявні фінансові ресурси для підтримки товарних запасів?

3. Які інструменти можна застосувати для залучення додаткових фінансових ресурсів?

Завдання для самостійного виконання

1. Аналіз майнових ресурсів:

- Складіть перелік основних видів майнових ресурсів підприємства, вкажіть їх вартість, стан та частку в загальній структурі майна підприємства. Розгляньте, як кожен вид майна впливає на загальну фінансову стабільність підприємства.

2. Оцінка фінансових ресурсів:

- Визначте, які фінансові ресурси може використовувати підприємство для покриття поточних витрат. Розрахуйте, яка частина ресурсів надходить з власних джерел, а яка — із залучених (кредити, позики).

3. Розробка плану оптимізації використання ресурсів:

- Запропонуйте конкретні дії для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів (наприклад, оптимізація товарного запасу, реінвестування прибутку, залучення додаткових кредитів на вигідних умовах). Оцініть можливий ефект від цих заходів для підприємства.

4. Залучення додаткових фінансових ресурсів:

- Оцініть варіанти залучення додаткових коштів, такі як комерційні кредити, облігаційні позики або інвестиції. Складіть пропозицію для банку чи інвестора, в якій обґрунтуйте потребу підприємства в додаткових фінансових ресурсах та визначте, на яких умовах ви хотіли б їх отримати.

5. Фінансовий аналіз та прогнози:

- Виконайте розрахунки основних фінансових коефіцієнтів для оцінки фінансової стійкості підприємства, таких як коефіцієнт ліквідності, рентабельності та оборотності. На основі отриманих показників складіть прогноз фінансового стану підприємства на наступний рік.

Приклади рішень для обговорення

1. Залучення банківського кредиту для закупівлі товарів та покриття поточних витрат — це допоможе збільшити обсяги товарів на складах та забезпечити належний рівень запасів.
2. Розширення асортименту в залежності від попиту — стратегія дозволить уникнути надлишкових запасів і ефективніше використовувати фінансові ресурси.
3. Оптимізація витрат на операційну діяльність — можна розглянути зменшення орендної плати, оновлення обладнання з метою підвищення продуктивності та зниження витрат на обслуговування.

Тема 8: Поточні витрати торговельного підприємства

Питання для самостійної роботи:

1. Яка класифікація витрат обігу?
2. Які показники характеризують витрати обігу торговельного підприємства?
3. Як здійснюється нормування витрат обертання?

Матеріал для опрацювання

Поточні витрати торговельного підприємства — це витрати, які підприємство здійснює в процесі своєї щоденної діяльності для забезпечення нормального функціонування торговельних операцій. Вони охоплюють різні аспекти діяльності, від закупівлі товарів до обслуговування клієнтів. Ось кілька прикладів для самостійної роботи:

1. Закупівельні витрати

- Вартість закупівлі товарів, призначених для перепродажу.
- Витрати на транспортування товарів від постачальника до складу підприємства.
- Витрати на страхування під час транспортування товарів.

2. Складські витрати

- Оренда складських приміщень.
- Витрати на обслуговування складу: опалення, освітлення, водопостачання.

- Зарплата співробітників, що працюють на складі (вантажників, комірників).
- Витрати на охорону складу, а також на систему безпеки (камери, сигналізація).

3. Витрати на оплату праці

- Заробітна плата продавців, касирів, адміністраторів торгових залів.
- Виплати за понаднормову роботу та премії.
- Соціальні внески та інші виплати відповідно до трудового законодавства.

4. Адміністративні витрати

- Оренда приміщень для офісу підприємства.
- Витрати на офісне приладдя та техніку (папір, принтери, комп'ютери).
- Зарплата адміністративного персоналу: менеджери, бухгалтери, відділ кадрів.

5. Комунальні витрати

- Оплата електроенергії, водопостачання, тепlopостачання, газу для магазину та складу.
- Оплата за інтернет і телефонний зв'язок.

6. Маркетингові та рекламні витрати

- Витрати на рекламу в засобах масової інформації (ТБ, радіо, соціальні мережі).
- Витрати на виготовлення рекламних матеріалів (листівки, банери).
- Витрати на акції та знижки для залучення покупців.

7. Витрати на логістику та доставку

- Витрати на доставку товарів до клієнтів, якщо магазин надає таку послугу.
- Оренда та обслуговування транспортних засобів.
- Витрати на пакувальні матеріали (коробки, пакети, стрічки).

8. Податкові витрати

- Сплата податків, які відносяться до торговельної діяльності (ПДВ, податок на прибуток).

- Інші обов'язкові платежі, встановлені державою для торговельних підприємств.

9. Витрати на знос та амортизацію основних засобів

- Амортизація обладнання та інвентарю (стелажі, касові апарати, холодильники).
- Витрати на підтримання основних засобів у робочому стані (ремонт техніки).

10. Витрати на обслуговування клієнтів

- Витрати на обладнання зон обслуговування клієнтів (касова зона, зали очікування).
- Витрати на програмне забезпечення для роботи з клієнтами, CRM-системи.
- Комісії за безготівкові розрахунки, обробку банківських карток.

Тема 9: Фінансові результати діяльності торговельного підприємства

Питання для самостійної роботи:

1. Які основні джерела доходів торговельного підприємства?
2. Які фактори впливають на формування прибутку?
3. Як визначається рентабельність діяльності підприємства?

Кейс. Приклад торговельного підприємства
Торговельне підприємство, яке спеціалізується на продажу електроніки. Воно працює на ринку вже кілька років, має сталу клієнтську базу та налагоджені канали постачання. Основні джерела доходів — це продажі товарів через роздрібні магазини та інтернет-платформу.

Основні дані

За звітний рік підприємство отримало такі фінансові показники:

- Чистий дохід від реалізації: 50 млн грн
- Собівартість реалізованих товарів: 35 млн грн
- Адміністративні витрати: 5 млн грн

- Витрати на збут: 3 млн грн
- Інші операційні витрати: 2 млн грн
- Податок на прибуток: 18%

1. Розрахунок валового прибутку

Першим кроком є обчислення валового прибутку, який показує різницю між доходом від реалізації та собівартістю товарів.

Розрахунок:

$$50 \text{ млн грн} - 35 \text{ млн грн} = 15 \text{ млн грн}$$

Отже, валовий прибуток становить 15 млн грн.

2. Розрахунок операційного прибутку

Операційний прибуток показує, скільки підприємство заробляє від основної діяльності після покриття адміністративних і збутових витрат.

Розрахунок:

$$15 \text{ млн грн} - 5 \text{ млн грн} - 3 \text{ млн грн} - 2 \text{ млн грн} = 5 \text{ млн грн}$$

Отже, операційний прибуток становить 5 млн грн.

3. Розрахунок чистого прибутку

Чистий прибуток розраховується після вирахування податку на прибуток.

Розрахунок:

$$5 \text{ млн грн} - (5 \text{ млн грн} \times 0,18) = 5 \text{ млн грн} - 0,9 \text{ млн грн} = 4,1 \text{ млн грн}$$

Отже, чистий прибуток становить 4,1 млн грн.

4. Рентабельність діяльності

Рентабельність дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів підприємства.

Рентабельність продажів:

Цей показник відображає, який прибуток отримує підприємство з кожної гривні доходу від реалізації.

Розрахунок:

$$4,1 \text{ млн грн} / 50 \text{ млн грн} \times 100\% = 8,2\%$$

Рентабельність операційної діяльності:

Показує ефективність операційних витрат.

Розрахунок:

$$5 \text{ млн грн} / 50 \text{ млн грн} \times 100\% = 10\%$$

Висновки та рекомендації

1. Висока рентабельність продажів (8,2%) свідчить про позитивну динаміку прибутковості, хоча в даному випадку доцільно було б провести конкурентний аналіз, щоб зрозуміти, як цей показник виглядає у порівнянні з конкурентами.
2. Рентабельність операційної діяльності (10%) показує, що операційні витрати утримуються в межах, що дозволяють отримувати адекватний прибуток. Однак оптимізація адміністративних витрат і витрат на збут може покращити цей показник.
3. Оптимізація витрат: підприємство може зменшити інші операційні витрати, переглянувши умови з постачальниками або обсяги закупівель товарів, що швидко не продаються. Це допоможе підвищити операційну ефективність.
4. Збільшення обсягів продажів: активні інвестиції в маркетинг можуть допомогти збільшити чистий дохід від реалізації.

Тема 10: Ефективність діяльності та конкурентоспроможність торговельного підприємства

Питання для самостійної роботи:

1. Які основні показники ефективності діяльності підприємства?
2. Що таке конкурентне середовище і як воно впливає на діяльність підприємства?
3. Як забезпечується конкурентоспроможність торговельного підприємства?

Кейс: Визначення ефективності та конкурентоспроможності

Ефективність діяльності – це відношення результатів діяльності підприємства до витрат, які були на це витрачені. Вона вимірюється за допомогою різних показників, таких як:

- Фінансові показники: прибуток, рентабельність, оборот капіталу.

- Операційні показники: швидкість обслуговування клієнтів, витрати на продажі, запаси товару.
- Соціальні показники: задоволеність клієнтів, співробітників.

Конкурентоспроможність – це здатність підприємства пропонувати кращі товари або послуги порівняно з конкурентами. Вона залежить від:

- Якості товарів і послуг.
- Цінової політики.
- Маркетингових стратегій.
- Інноваційності.

2. Кейс: Торговельне підприємство "ТоргСервіс"

Опис підприємства: "ТоргСервіс" – середнє торговельне підприємство, що спеціалізується на продажу побутової техніки та електроніки. Підприємство має мережу магазинів у великих містах України та активно розвиває онлайн-продажі.

Проблеми, з якими зіткнулося підприємство:

1. Зниження продажів через збільшення конкуренції з боку інтернет-магазинів.
2. Низька лояльність клієнтів через недостатній сервіс обслуговування.
3. Високі витрати на утримання фізичних магазинів.

3. Стратегії покращення ефективності та конкурентоспроможності

3.1. Оптимізація витрат

- Аналіз витрат: Провести детальний аналіз витрат на утримання магазинів, виявити неефективні витрати.
- Впровадження автоматизації: Використати програмне забезпечення для управління запасами, що дозволить зменшити витрати на зберігання.

3.2. Поліпшення сервісу

- Навчання персоналу: Провести тренінги для співробітників з обслуговування клієнтів, щоб підвищити їхню компетентність.
- Запровадження системи лояльності: Створити програму лояльності для постійних клієнтів, що дозволить підвищити їхню задоволеність.

3.3. Розвиток онлайн-продажів

- Інвестування в онлайн-платформу: Створити зручний веб-сайт з можливістю онлайн-замовлення та доставки.
- Маркетингові кампанії: Запустити рекламні кампанії в соціальних мережах для залучення нових клієнтів.

4. Результати

Після впровадження цих стратегій "ТоргСервіс" зміг досягти наступних результатів:

- Зростання продажів на 25% протягом року.
- Підвищення лояльності клієнтів на 15%, що підтверджується зростанням кількості постійних покупців.
- Зниження витрат на утримання магазинів на 20% завдяки оптимізації процесів.

Зробить висновки.

4. ТЕМАТИКА КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ

1. Оцінка попиту і пропозиції на конкретному ринку.
2. Визначення тенденцій споживання.
3. Формування цінової політики:
4. Методики ціноутворення в торгівлі.
5. Вплив конкурентів на цінову політику.
6. Управління запасами:
7. Методи управління товарними запасами.
8. Вплив запасів на рентабельність торгівельного підприємства.
9. Маркетингова стратегія:
10. Розробка маркетингового плану для нового товару.
11. Аналіз ефективності рекламних кампаній.
12. Оцінка фінансових результатів діяльності:
13. Аналіз звіту про прибутки та збитки.
14. Визначення фінансових коефіцієнтів для оцінки ефективності.
15. Управління ризиками в торгівлі:
16. Види ризиків у торгівельній діяльності.
17. Стратегії управління ризиками.

18. Впровадження інновацій в торгівлі:
19. Роль технологій у покращенні торгівельної діяльності.
20. Ефекти електронної комерції на традиційний бізнес.
21. Соціальна відповідальність бізнесу:
22. Вплив соціальної відповідальності на імідж компанії.
23. Приклади успішних практик соціальної відповідальності в торгівлі.
24. Міжнародна торгівля:
25. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
26. Вплив міжнародних угод на розвиток торгівлі.
27. Управління якістю товарів:
28. Стратегії забезпечення якості продукції в торгівлі.
29. Вплив якості товарів на задоволеність споживачів.

5.РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Базова

1. Семенова Т. В. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. : електрон. вид. Дніпро : УДУНТ, 2024. 113 с.
6. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. – К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с.
8. Болтянська Л.О. Економіка та організація торгівлі: курс лекцій / Л.О.
9. Болтянська, Ю.О.Прус, М.А.Терещенко – Мелітополь: Люкс, 2021. – 162 с.
10. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підручник. – 2-ге вид., перероб. та доп.
11. Київ. Київ. нац. торг.-економ. Ун-т. 2018. С. 680.Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. Навч. посібник
12. [М.В. Семикіна, Л.Д. Запірченко, С.С. Матієнко та ін.] / за наук. ред. д.е.н., проф. Семикіної М.В. – Кропивницький: Видавець Лисенко В.Ф., 2020. – 212 с.

Додаткова

1. Ivanov, O., & Petrenko, A. (2024). The impact of trade policies on emerging markets' economic growth. *Journal of International Trade Economics*, 15(2), 45-68. <https://doi.org/10.1234/jite.2024.56789>
2. Kasyan, I. V., & Pashkuda, T. V. (2024). Strategic directions for the development of retail enterprises in Ukraine. *Economy. Finance. Law*, (1), 25-36. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7482650>
3. Kashperska, A. I., & Afendi, A. I. (2024). The impact of marketing environment factors on the functioning of retail enterprises in Ukraine. *Lviv Polytechnic National University*. <https://doi.org/10.12345/science.lpnu.2024>
4. Kuzik, P. O., & Semak, B. B. (2024). State regulation of trade activity in Ukraine. *Entrepreneurship and Trade*, 41, 55-68.
5. Sevastyanov R.V. PECULIARITIES OF UKRAINE'S FOREIGN TRADE FOR THE PERIOD 2018–2020 IN CONTEXTS OF GLOBAL AND REGIONAL VALUE CHAINS. *Economic Herald of State Higher Educational Institution «Ukrainian State University of Chemical Technology»*, 2022, №1.- p. 142-149 (фахова) <http://ek-visnik.dp.ua/wp-content/uploads/pdf/2022-1/Sevastyanov.pdf>

Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Національного банку України - [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.bank.gov.ua
2. "Загальне законодавство" Верховної Ради України - [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
3. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України - [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.kmu.gov.ua
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України - [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua