

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
Кафедра економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної і
навчальної роботи та рекрутації
проф. Гаврилюк С. В.

Протокол № 4 від 20.12. 2017 р.



ПРОГРАМА

нормативної навчальної дисципліни
Економіка та організація торгівлі
підготовки бакалавра
спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
освітньої програми Економіка підприємства

Програма навчальної дисципліни «Економіка та організація торгівлі» підготовки бакалавра, галузі знань 07 Управління та адміністрування, спеціальності 076, за освітньої програмою Економіка підприємства

Розробник: Ковальська Л.Л., д.е.н., професор


Рецензент: Ліпич Л.Г., декан факультету економіки та управління, д.е.н., професор

Програма навчальної дисципліни затверджена на засіданні кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства

протокол № 6 від 08.11. 2017 р.

Завідувач кафедри:  (Полінкевич О.М.)

Програма навчальної дисципліни схвалена науково-методичною комісією факультету економіки та управління
протокол № 5 від 6.12. 2017 р.

Голова науково-методичної комісії факультету  (Бегун С.І.)

Програма навчальної дисципліни схвалена науково-методичною радою Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Таблиця 1

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни
Денна форма навчання	07 Управління та адміністрування 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Освітня програма Економіка підприємства	Нормативна
Кількість годин/кредитів 120/4		Рік навчання 5
		Семестр 9-ий
		Лекції 32 год.
ІНДЗ: <u>немає</u>		Практичні (семінарські) 32 год. Лабораторні 0 год. Індивідуальні 0 год.
		Самостійна робота 44 год.
		Консультації 12 год.
		Форма контролю: екзамен

Таблиця 2

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни
Заочна форма навчання	07 Управління та адміністрування 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Освітня програма Економіка підприємства	Нормативна
Кількість годин/кредитів 120/4		Рік навчання 6
		Семестр 12-ий
		Лекції 10 год.
ІНДЗ: <u>немає</u>		Практичні (семінарські) 6 год. Лабораторні 0 год. Індивідуальні 0 год.
		Самостійна робота 148 год.
		Консультації 18 год.
		Форма контролю: екзамен

2. АНОТАЦІЯ КУРСУ:

Ринкові умови господарювання призвели до інтенсифікації процесів, пов'язаних із торгівлею товарами, роботами, послугами. Торгівля є однією із основних галузей економіки, оскільки вона забезпечує обіг товарів, їх рух зі сфери виробництва у сферу споживання, тобто це вид підприємницької діяльності, пов'язаний з купівлею-продажем товарів і наданням послуг.

На сьогоднішній день спостерігається диверсифікація торговельної мережі, де кожен із суб'єктів підприємницької діяльності прагне до максимального задоволення потреб споживачів та одержання на цій основі максимального прибутку. У свою чергу, максимальне задоволення потреб споживачів вимагає правильної організації та технології торгівлі товарами (роботами, послугами).

Економіка та організація торгівлі – це стан упорядкованості та взаємоузгодженості структурних елементів торгівлі та організаційних зв'язків, які виникають у процесі доведення товарів від виробника до споживача. Нині все більшого значення набуває розвиток роздрібно-торговельної мережі, в основі якої лежить торговельне підприємство, як однієї із форм задоволення кінцевих потреб споживачів та забезпечення безперервності процесу суспільного відтворення.

Технологічні процеси в торгівлі представляють собою взаємодію знарядь праці (будівель, споруд, торговельного обладнання) і робочої сили, основною метою яких є більш раціональне й ефективне їх використання.

Тому, сучасний економічний розвиток свідчить про необхідність використання нових теоретичних підходів, прикладного інструментарію, які уможливають ефективне подолання складними соціально-економічними системами господарювання різних рівнів невизначеності динамічного ринкового середовища та дають змогу своєчасно адаптуватися до нього. Основою успішного довгострокового функціонування підприємств є орієнтація на зростання їх вартості у відповідності з якісними вимогами ринкового середовища.

Мета вивчення дисципліни «Економіка та організація торгівлі» – надання знань про закономірності, принципи і особливості економіки торговельного підприємства.

Завдання вивчення дисципліни:

- вивчення новітніх методів і засобів планування роздрібного товарообороту;
- формування цінової політики підприємства;
- планування формування і розподілу прибутку тощо;
- проведення оцінки ефективності функціонування торговельного підприємства.

Об'єктом навчальної дисципліни «Економіка та організація торгівлі» є торговельно-економічні процеси торговельного підприємства.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є сукупність методів та прийомів оцінювання стану та можливостей ефективної діяльності торговельного підприємства для формування високого рівня його конкурентоспроможності з метою завоювання міцних позицій на ринку.

Пререквізити: до вивчення навчальної дисципліни «Економіка та організація торгівлі» студент приступає, прослухавши загальнонаукові, гуманітарні та спеціальні навчальні дисципліни освітнього ступеня «бакалавр», зокрема такі, як «Економіка підприємства», «Менеджмент», «Маркетинг».

3. КОМПЕТЕНЦІЇ

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні знати:

- категоріальний апарат економіки та організації торгівлі;
- класифікацію торговельних підприємств;
- особливості управління товарооборотом торговельного підприємства;
- управління товарними запасами торговельного підприємства;
- управління доходами та витратами підприємства;
- управляти та оцінювати торговельно-технологічний процес у магазині
вміти:
 - оцінювати рівень спеціалізації торговельного підприємства та визначати його тип;
 - оцінювати торговельно-технологічний процес у магазині;
 - здійснювати всебічний комплексний аналіз ефективності діяльності торговельного підприємства;
- управляти товарооборотом та товарними запасами підприємства;
- проводити оцінку витрат та доходів підприємства.

У процесі викладання навчальної дисципліни основна увага приділяється оволодінню студентами професійною компетентністю, що наведена в табл. 4.

Таблиця 4

Професійна компетентність, яка отримується студентами після вивчення навчальної дисципліни

Назва компетентності	Складові компетентності
Здатність розуміти особливості ведення діяльності торговельним підприємством, особливості його торговельно-технологічного процесу, управляти ресурсами торговельного підприємства, оцінювати показники результативності торговельного підприємства	оцінювати рівень спеціалізації торговельного підприємства та визначати його тип
	оцінювати торговельно-технологічний процес у магазині
	здійснювати всебічний комплексний аналіз ефективності діяльності торговельного підприємства
	управляти товарооборотом та товарними запасами підприємства
	проводити оцінку витрат та доходів підприємства

4. ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Навчальна дисципліна може складатись з одного або кількох змістових модулів. Кількість змістових модулів визначається метою та змістом програми і не повинна перевищувати кількості кредитів, передбачених навчальним планом на вивчення

дисципліни протягом семестру.

Структура навчальної дисципліни денної форми навчання представляється у вигляді таблиці 5.

Таблиця 5

Назви змістових модулів і тем	Усього	Лек.	Практ.	Сам. роб.	Конс.
Змістовий модуль 1. Торговельне підприємство в системі ринкових відносин					
<p>Тема 1. Торговельне підприємство в системі ринкових відносин Поняття про торговельне підприємство. Класифікація торговельних підприємств. Роздрібна торговельна мережа. Типи роздрібно-торговельної мережі. Класифікація магазинів. Типізація та спеціалізація магазинів. Принципи розміщення роздрібно-торговельної мережі. Показники розвитку роздрібно-торгівлі</p>	13	4	4	5	-
<p>Тема 2. Організація торговельно-технологічного процесу торговельного підприємства Зміст торговельно-технологічного процесу в магазині і принципи його організації. Класифікація торгових приміщень, основні вимоги до їх облаштування. Поняття та зміст культури торгівлі. Методи продажу товарів. Вимоги до облаштування та планування торговельного залу магазину. Формування асортименту товарів у магазині. Класифікація торговельних послуг. Техніко-економічні показники використання приміщень магазину.</p>	14	4	4	6	-
<p>Тема 3. Управління товарооборотом торговельного підприємства Сутність товарообороту підприємство торгівлі. Класифікація товарообороту підприємств торгівлі. Фактори, що визначають товарооборот підприємство торгівлі. Обсяг та структура товарообороту. Планування товарообороту торговельного підприємства</p>	15	4	4	5	2

Тема 4. Управління товарними запасами торговельного підприємства Суть та склад товарних запасів торговельного підприємства. Показники, що характеризують стан товарних запасів торговельного підприємства.. фактори, що визначають розмір та швидкість обороту товарних запасів. Методика аналіз товарних запасів. Регулювання та контроль за товарними запасами	16	4	4	6	2
Разом за модулем 1	58	16	16	22	4
Змістовий модуль 2. Ресурси підприємств торгівлі					
Тема 5. Ресурси підприємств торгівлі Основні фонди торговельного підприємства та підвищення ефективності їх використання. Трудові ресурси торговельного підприємства	15	4	4	5	2
Тема 6. Доходи та витрати підприємств торгівлі Склад та джерела утворення доходів торговельного підприємства. Чинники, що визначають розмір доходу торговельного підприємства. Поточні витрати торговельного підприємства. Валові витрати торговельного підприємства. Витрати обігу торговельного підприємства	16	4	4	6	2
Тема 7. Прибуток та рентабельність торговельного підприємства Економічна природа та джерела утворення прибутку торговельного підприємства. Рентабельність торговельного підприємства та її види. Стратегія управління прибутком торговельного підприємства. Методика аналізу прибутку торговельного підприємства. Розподіл та використання прибутку	15	4	4	5	2
Тема 8. Інвестиційна діяльність торговельного підприємства Сутність інвестиційної діяльності торговельного підприємства, форми здійснення та джерела фінансування. Інвестиційна політика торговельного підприємства. Бізнес план проект реальних інвестицій	16	4	4	6	2

Разом за модулем 2	62	16	16	22	8
Всього годин:	120	32	32	44	12

Структура навчальної дисципліни заочної форми навчання представляється у вигляді таблиці 6.

Таблиця 6

Назви змістових модулів і тем	Усього	Лек.	Практ.	Сам. роб.	Конс.
Змістовий модуль 1. Торговельне підприємство в системі ринкових відносин					
Тема 1. Торговельне підприємство в системі ринкових відносин Поняття про торговельне підприємство. Класифікація торговельних підприємств. Роздрібна торговельна мережа. Типи роздрібно-торговельної мережі. Класифікація магазинів. Типізація та спеціалізація магазинів. Принципи розміщення роздрібно-торговельної мережі. Показники розвитку роздрібно-торгівлі	18	1	-	15	2
Тема 2. Організація торговельно-технологічного процесу торговельного підприємства Зміст торговельно-технологічного процесу в магазині і принципи його організації. Класифікація торгових приміщень, основні вимоги до їх облаштування. Поняття та зміст культури торгівлі. Методи продажу товарів. Вимоги до облаштування та планування торговельного залу магазину. Формування асортименту товарів у магазині. Класифікація торговельних послуг. Техніко-економічні показники використання приміщень магазину.	18	1	-	15	2
Тема 3. Управління товарооборотом торговельного підприємства Сутність товарообороту підприємство торгівлі. Класифікація товарообороту підприємств торгівлі. Фактори, що визначають товарооборот підприємство торгівлі. Обсяг та структура товарообороту. Планування	19	2	1	14	2

товарообороту торговельного підприємства					
Тема 4. Управління товарними запасами торговельного підприємства Суть та склад товарних запасів торговельного підприємства. Показники, що характеризують стан товарних запасів торговельного підприємства.. фактори, що визначають розмір та швидкість обороту товарних запасів. Методика аналіз товарних запасів. Регулювання та контроль за товарними запасами	18	1	1	14	2
Разом за модулем 1	73	5	2	58	8
Змістовий модуль 2. Ресурси підприємств торгівлі					
Тема 5. Ресурси підприємств торгівлі Основні фонди торговельного підприємства та підвищення ефективності їх використання. Трудові ресурси торговельного підприємства	18	1	1	14	2
Тема 6. Доходи та витрати підприємств торгівлі Склад та джерела утворення доходів торговельного підприємства. Чинники, що визначають розмір доходу торговельного підприємства. Поточні витрати торговельного підприємства. Валові витрати торговельного підприємства. Витрати обігу торговельного підприємства	19	2	1	14	2
Тема 7. Прибуток та рентабельність торговельного підприємства Економічна природа та джерела утворення прибутку торговельного підприємства. Рентабельність торговельного підприємства та її види. Стратегія управління прибутком торговельного підприємства. Методика аналізу прибутку торговельного підприємства. Розподіл та використання прибутку	18	1	1	14	2
Тема 8. Інвестиційна діяльність торговельного підприємства Сутність інвестиційної діяльності торговельного підприємства, форми здійснення та джерела фінансування.	18	1	1	14	4

Інвестиційна політика торговельного підприємства. Бізнес план проект реальних інвестицій					
Разом за модулем 2	75	5	4	56	10
Всього годин:	148	10	6	114	18

5. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ

Самостійна робота студента (СРС) – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання виконуються студентом самостійно під методичним керівництвом викладача. Основні види самостійної роботи, які запропоновані студентам:

1. Вивчення лекційного матеріалу.
2. Робота з вивчення рекомендованої літератури.
3. Вивчення основних термінів та понять за темами дисципліни.
4. Підготовка до лабораторних занять, дискусій, роботи в малих групах, тестування.
5. Контрольна перевірка кожним студентом особистих знань за запитаннями для самоконтролю.
6. Презентація індивідуального завдання зі створення моделі існуючого бізнес-процесу підприємства та її вдосконалення з використанням нотацій IDEF0 та EPC (BPMN).

Основні види самостійної роботи, які запропоновані студентам для засвоєння теоретичних знань з навчальної дисципліни, наведені в табл. 7.

Таблиця 7

Завдання для самостійної роботи студентів та форми її контролю

Назва теми	Зміст самостійної роботи студентів	Форми контролю СРС
Тема 1. Торговельне підприємство в системі ринкових відносин	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою.	Презентація індивідуального завдання
Тема 2. Організація торговельно-технологічного процесу торговельного підприємства	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою.	Презентація індивідуального завдання
Тема 3. Управління товарооборотом торговельного підприємства	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою.	Презентація індивідуального завдання

Тема 4. Управління товарними запасами торговельного підприємства	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою.	Презентація індивідуального завдання
Тема 5. Ресурси підприємств торгівлі	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою	Презентація індивідуального завдання
Тема 6. Доходи та витрати підприємств торгівлі	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою	Презентація індивідуального завдання
Тема 7. Прибуток та рентабельність торговельного підприємства	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою	Презентація індивідуального завдання
Тема 8. Інвестиційна діяльність торговельного підприємства	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою	Презентація індивідуального завдання

Презентація здійснюється шляхом публічного виступу перед студентами. Група поділяється на підгрупи по 2–3 особи, які обирають одну із перелічених тем. Кожна група готує окремо презентацію та доповідає її. Електронний варіант презентації та доповідь групи (які не збігаються, оскільки презентація унаочнює елементи доповіді, а не дублює їх) здаються викладачу за день до визначеної дати презентації.

6. ВИДИ (ФОРМИ) ІНДИВІДУАЛЬНИХ НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ ЗАВДАНЬ (ІНДЗ)

Передбачає виконання однієї із запропонованих тем на вибір. Передбачається написання реферату та виконання графічного або обрахункового завдання згідно варіанту.

1. Роздрібна торговельна мережа. Типи роздрібною торговельної мережі.
2. Класифікація магазинів. Типізація та спеціалізація магазинів.
3. Принципи розміщення роздрібною торговельної мережі.
4. Показники розвитку роздрібною торгівлі
5. Класифікація товарообороту підприємств торгівлі.
6. Фактори, що визначають товарооборот підприємство торгівлі.
7. Планування товарообороту торговельного підприємства.
8. Показники, що характеризують стан товарних запасів торговельного підприємства.

9. Фактори, що визначають розмір та швидкість обороту товарних запасів.
10. Методика аналіз товарних запасів.
11. Регулювання та контроль за товарними запасами
12. Основні фонди торговельного підприємства та підвищення ефективності їх використання.
13. Трудові ресурси торговельного підприємства
14. Склад та джерела утворення доходів торговельного підприємства.
15. Чинники, що визначають розмір доходу торговельного підприємства.
16. Поточні витрати торговельного підприємства. Валові витрати торговельного підприємства. Витрати обігу торговельного підприємства.
17. Економічна природа та джерела утворення прибутку торговельного підприємства.
18. Рентабельність торговельного підприємства та її види.
19. Стратегія управління прибутком торговельного підприємства.
20. Методика аналізу прибутку торговельного підприємства.
21. Розподіл та використання прибутку
22. Сутність інвестиційної діяльності торговельного підприємства, форми здійснення та джерела фінансування.
23. Інвестиційна політика торговельного підприємства.
24. Бізнес план проект реальних інвестицій

7. РОЗПОДІЛ БАЛІВ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Дисципліна складається з двох змістових модулів та її вивчення передбачає виконання ІНДЗ (табл. 8). У цьому випадку підсумкова оцінка за 100-бальною шкалою складається із сумарної кількості балів за:

1. Поточне оцінювання з відповідних тем (максимум 30 балів).
2. Виконання ІНДЗ, які зараховуються у поточний контроль (максимум 10 балів).
3. Модульні контрольні роботи (максимум 60 балів).

Таблиця 8

Поточний контроль (мах = 40 балів)														Модульний контроль (мах = 60 балів)			Загальна кількість балів
Модуль 1										Модуль 2				Модуль 3			
Змістовий модуль 1										Змістовий модуль 2				ІНДЗ	МКР 1	МКР 2	
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13	T14	10	20	40	100
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3				

Шкала оцінювання

Таблиця 6

Оцінка в балах за всі види навчальної діяльності	Оцінка	
	для екзамену	для заліку
90 – 100	Відмінно	Зараховано
82 – 89	Дуже добре	
75 - 81	Добре	
67 -74	Задовільно	

60 - 66	Достатньо	
1 – 59	Незадовільно	Незараховано (з можливістю повторного складання)

8. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л., Вахович І.М. Організація та технологія торгівлі: Навчальний посібник. – Луцьк: Надстиря, 2005. – 324 с.
2. Памбучхиянц В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1990.
3. Мазаракі А.А. та ін. Економіка торговельного підприємства. Підручник для вузів. (Під ред. проф. Н.М.Ушакової) – К. «Хрещатик», 1999. – 800 с.
4. Яковлев Ю.П. Економіка торгівлі: Навчальний посібник. – Херсон: Олді-плюч, 2004. – 356 с.
5. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М та ін. Організація торгівлі: Підручник; 2-ге вид., перероб. та доп./ за редакцією В.В.Апопія. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 616с.
6. Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова О.М. Організація праці менеджера. – К., 2002. – 516с.
7. Голошубова Н.О. Організація торгівлі. – К., Книга, 2004. – 560 с.
8. Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О., Ушакова Н.М. Економіка торговельного підприємства: підручник. – К, 1999. – 800 с.
9. Румянцева А.П., Башинська А.І., Корнилова І.М., Коваленко Ю.О. Міжнародна торгівля. – К. – 2004.

10. ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДО ЕКЗАМЕНУ

11. Сутність, поняття та види підприємств торгівлі. Нові види підприємств торгівлі, умови їх створення і функціонування у ринковій економіці.
12. Сутність, зміст і стан матеріально-технічної бази торгівлі України.
13. Роздрібна торговельна мережа, її значення, основні функції.
14. Види роздрібно-торговельної мережі, їх характеристика та роль у торговельному обслуговуванні покупців.
15. Спеціалізація магазинів, її сутність, значення та форми.
16. Типізація магазинів: сутність, значення та напрями розвитку в умовах переходу до ринку.
17. Принципи побудови і розміщення роздрібно-торговельної мережі у містах і сільській місцевості.
18. Основні показники, що характеризують розвиток та ефективність використання торговельної мережі.
19. Особливості планування розвитку та розміщення мережі підприємств торгівлі в умовах ринкової економіки.
20. Культура торгівлі та її складові компоненти. Шляхи підвищення культури торгівлі.
21. Форми роздрібного продажу товарів, їх стан і розвиток в Україні.
22. Самообслуговування - ведуча форма продажу товарів, основні вимоги до організації процесу продажу товарів у магазинах самообслуговування.
23. Позамагазинні форми роздрібного продажу товарів.
24. Послуги, що надаються покупцям, їх класифікація і розвиток у ринкових умовах.
25. Порядок здійснення торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування покупців.
26. Основні напрями науково-технічного прогресу в торгівлі.
27. Поняття торговельно-технологічних процесів у магазинах, проблеми їх поліпшення.

28. Технологія приймання та зберігання товарів.
29. Технологічні елементи процесу продажу, розрахункові операції та відпуск товарів покупцям.
30. Технологічні картосхеми, їх розробка.
31. Сутність товарообороту підприємство торгівлі.
32. Класифікація товарообороту підприємств торгівлі.
33. Фактори, що визначають товарооборот підприємство торгівлі.
34. Обсяг та структура товарообороту.
35. Планування товарообороту торговельного підприємства.
36. Суть та склад товарних запасів торговельного підприємства.
37. Показники, що характеризують стан товарних запасів торговельного підприємства.
38. фактори, що визначають розмір та швидкість обороту товарних запасів.
39. Методика аналіз товарних запасів.
40. Регулювання та контроль за товарними запасами.
41. Основні фонди торговельного підприємства та підвищення ефективності їх використання.
42. Трудові ресурси торговельного підприємства.
43. Склад та джерела утворення доходів торговельного підприємства.
44. Чинники, що визначають розмір доходу торговельного підприємства.
45. Поточні витрати торговельного підприємства.
46. Валові витрати торговельного підприємства.
47. Витрати обігу торговельного підприємства.
48. Економічна природа та джерела утворення прибутку торговельного підприємства.
49. Рентабельність торговельного підприємства та її види.
50. Стратегія управління прибутком торговельного підприємства.
51. Методика аналізу прибутку торговельного підприємства.
52. Розподіл та використання прибутку.
53. Сутність інвестиційної діяльності торговельного підприємства, форми здійснення та джерела фінансування.
54. Інвестиційна політика торговельного підприємства.
55. Бізнес план проект реальних інвестицій.

Практична частина екзамену передбачає виконання задач

Задача 1

Визначити потребу у роздрібній торговельній площі продовольчих магазинів, якщо планується будівництво нового житлового району з чисельністю жителів 50 тис. осіб. Середньомісячний рівень доходів жителів району становить 100 грн, середній рівень доходів жителів міста становить 900 грн. в місяць.

Задача 2

Загальна торговельна площа магазинів району «К» міста становить 210 тис.м². Чисельність населення міста 300 тис. осіб. Питома вага чисельності жителів району у чисельності жителів міста становить 15%. Визначити рівень забезпеченості населення роздрібною торговельною мережею.

Задача 3

У районі «А» міста «В» існує 5 магазинів побутової техніки. Чисельність жителів району «А» – 30 тис. чоловік. Чисельність жителів району «Д» міста «В» на 15% більше, ніж району А. Визначити кількість магазинів побутової техніки у районі «Д», якщо щільність розміщення роздрібних торговельних підприємств у ньому становить 12 магазинів на 2000 чол.

Задача 4

У районі А торговельна площа всіх продовольчих магазинів 800 тис. м² при чисельності магазинів 500 одиниць. Визначити середній розмір магазину в роботі, якщо площа продовольчих магазинів у ньому більша на 15%, а чисельність магазинів - на 100 одиниць, ніж у районі А.

Задача 5

Визначити потребу в кількості магазинів, що реалізує товари повсякденного попиту, в новому житловому районі площею 5 км².

Задача 6

Індекс товарообороту району «К» до середньоміського значення становить 1,1. Чисельність населення міста 200 тис. чол., 1/3 з яких проживає в районі «К». Визначити потребу у торговельній площі з реалізації молочних продуктів.

Задача 7

Чисельність міського населення району становить 100 тис. осіб. Визначити забезпеченість населення роздрібною торговельною мережею, якщо кількість торговельних місць на ринках становить 5000 одиниць.

Задача 8

Площа території 40км². Визначити щільність розміщення роздрібних торговельних підприємств, якщо кількість магазинів на території становить 80 одиниць, ринків - 28 одиниць.

Задача 9

Визначити раціональність використання площі торгівельного залу магазину, якщо площа, зайнята під обслуговування становить 50м², а загальна площа магазину 120м².

Задача 10

Площа торговельного залу становить 120м². Площа, зайнята елементами обладнання, передбачена для викладання товару становить 74м². Визначити відхилення від оптимального, коефіцієнту експозиційної площі.

Задача 11

Загальна площа магазину 160м². Визначити оптимальну площу контрольно-касової, проходів для покупців та переміщення товарів, установчу та робочу площу магазину.

Задача 12

Визначити висоту поверхів магазину обсягом 100м³ робоча площа якого 20м².

Задача 13

Визначити доцільність двох проектів: маючи 100 тис. грн. купити торговий центр з метою його продажу через п'ять років за 120 тис. грн. чи покласти ці 100 тис. грн. у банк під 5 % річних ?

Задача 14

Організація магазину вартістю 40 тис.грн. має за прогнозованими розрахунками приносити упродовж п'яти років щорічний чистий прибуток у сумі 12 тис. грн. чи доцільний цей проект ?

Задача 15

Інвестиційний торговельний проект має такі показники прибутку і ставки дисконту, диференційовані за роками:

тис.грн

Показник	Роки				
	1	2	3	4	5

Обсяг прибутку, тис.грн	250	300	370	400	400
Ставка дисконту, %	20	17	15	14	13

Визначити сумарний за 5-річний період існування проекту обсяг прибутку, приведений до умов поточного року.

Задача 16

Інвестиційний проект передбачає організацію реалізації товарів за ціною 10 тис. грн. Змінні витрати на одиницю товарів мають складати 4 тис. грн. Умовно постійні витрати за проектом очікуються в обсязі 2 млн. грн. на місяць. Визначити мінімально необхідний обсяг реалізації, при якому не буде збитків по проекту.

Задача 7

Інвестор прагне придбати акції торгівельного дому, що пропонуються за ціною 10 грн./шт. у проспекті емісії доводиться, що через 5 років їх вартість збільшиться удвічі. Чи варто купувати ці акції, якщо інвестору реально доступні інші варіанти вкладення засобів, які забезпечують дохід на рівні 10 % річних. Розрахувати, чи буде вигідно купувати ці акції, якщо рівень доходності альтернативних вкладень 15 % річних.

Задача 18

Торговому підприємству необхідно через 5 років замінити обладнання вартістю 100 000 грн. Є домовленість з банком про відкриття рахунку під амортизаційних фонд зі ставкою 10 % річних. Скільки підприємству необхідно щорічно перераховувати на цей рахунок, щоб до початку 6-го року зібрати суму, яка буде достатньою для придбання аналогічного обладнання (інфляцію не враховувати).

Задача 19

Фірмі запропоновано за 500 млн. грн. купити приміщення для великого універсального магазину, організація продаж якого може забезпечити щорічний приплив грошових засобів у розмірі 100 млн.грн. на протязі 10 наступних років. Стандартний рівень доходності по альтернативних формах інвестування складає на момент проведення аналізу 10 %. Чи варто фірмі купувати цей магазин.

Задача 20

Припустимо, що акціонерне товариство хоче придбати супермаркет за 510 тис. грн., рівень рентабельності по альтернативних вкладеннях становить 15 %. Згідно розрахунків, цей супермаркет здатний забезпечити отримання щорічно грошових поступлень на суму 70 тис. грн.

Визначити:

1. Чи є доцільною така пропозиція ?
2. Чи є доцільною така пропозиція при щорічному темпі росту доходів на 4 %?

Задача 20

Керівництво продовольчого магазину прагне придбати холодильник, для чого спочатку необхідно підготувати відповідне приміщення. Така підготовка займе декілька місяців і буде розглядатись нами як передінвестиційні витрати у році 0. Сама ж холодильна камера буде придбана у кінці року 1 і буде потім експлуатуватись на протязі 3 років. Як оцінити цей інвестиційний проект, якщо підготовчі витрати складуть 5 тис. грн., вартість самої камери – 30 тис. грн., грошові поступлення у році 2, 3 та 4 – відповідно 10, 15 і 20 тис. грн., а потрібний рівень рентабельності (коефіцієнт дисконтування) – 10 %.