1. **Сутність торгівлі як галузевої економічної системи та її функції**

**Торгівля** – форма економічного зв’язку між виробництвом і споживанням, що здійснюється безпосередньо ринком.

Сфера товарного виробництва → Сфера товарного обігу → Сфера споживання

Торгівля здійснює обіг товарів народного споживання. За своїм матеріальним змістом торгівля самостійною галуззю народного господарства.   представляє обмін одного виду праці – товарів на інший еквівалентний праці – гроші.

Вона є однією з могутніших галузей економіки будь-якої держави як за обсягом діяльності, так і за чисельністю зайнятого в ній персоналу, а підприємства цієї галузі є найбільш масовими.

Торгівля, реалізуючи вироблену продукцію, звільняє виробників від цієї функції (або зводить її до мінімуму) і забезпечує процес просування товару від виробника до споживача.

Торгівля є найважливішою сферою формування і стабілізації споживчого ринку, координуючою ланкою в системі міжгалузевих, регіональних та міжрегіональних зв’язків, дієвим механізмом задоволення соціальних потреб.

**Функції торгівлі**

Торгівля як галузь господарської діяльності має розгорнуту мережу оптових і роздрібних підприємств, забезпечує зберігання, транспортування і реалізацію товарної продукції, предметів споживання. Рівень розвитку торгівлі характеризує обсяг і структуру споживання в країні. Торгівля інформує і впроваджує нові товари, виробництво яких тільки починається, які для споживачів є ще невідомими. Таким чином, розвиток торгівлі, будучи обумовлений рівнем і темпами розвитку виробництва товарів, в свою чергу, здійснює вплив на промисловість, сільське господарство з одного боку , і на споживання людей – з іншого. Важливе значення торгівлі в тому, що вона сприяє особистій матеріальній зацікавленості людей у підвищенні продуктивності праці, в збільшенні виробництва, в більш повному задоволені потреб.

Під поняттям “функція” слід розуміти коло питань, які відносять до господарської діяльності, що вирішуються тільки цією галуззю народного господарства.

**Торгівля виконує наступні функції:**

1) доведення товарів до споживачів;

2) продовження процесу виробництва у сфері товарного обігу (сортування, комплектування, пакування);

3) зміна форм вартості з товарної на грошову;

4) надання торгових послуг населенню в процесі реалізації товарів.

5)приймає активну участь у формуванні бюджету( 14% у структурі ВВП країни, 13% загального обсягу надходжень податків і зборів, 11% іноземних інвестицій)

|  |
| --- |
|  |

**2.Конкуренція в торгівлі: форми, особливості конкурентної боротьби**

**Конкуренція**-форма економічної боротьби між окремими суб’єктами ринку за кращі умови та результати господарювання

Для торгівлі характерна галузева та міжгалузева конкуренція.

**Характерні особливості конкуренції**:

* П-ство торгівлі, особливо роздрібної, орієнтовані на територіально обмежений локальний ринок, розміри якого залежать від місця знаходження п-ства.
* Особливості конкуренції, пов’язані з місцезнаходженнями п-ства, або так званою ринковою перевагою.
* Особливий характер конкуренції пов’язаніз виконанням торгівлею функцію посередника між виробником і споживачем(з однієї сторони-вивчення можливостей виробників, якісних характеристик та конкурентоспроможності їх товару, з іншої- запитів споживачів обсягів і структури платоспроможного попиту)
* Результатом конкурентної боротьби визначаються конкурентоспроможністю товарів, що реалізуються, тому особливої актуальності набуває характер взаємодії п-ства з ринком товарних ресурсів.

Монополістична конкуренція, характерно для неї(різнорідний характер товарів, що характеризується;обмеження входження в галузь; обмеження в доступі до інформації; незначний контроль за цінами)

Досконала конкуренція (наявність великої к-сті роздрібних торговців, які реалізовують однаковий асортимент товарів; однорідність елементів ринку; можливість достатньо вільної заміни асортименту; можливість виходу на ринок при незначних обсягаг капіталу, а також відносно низькому рівні витрат при входу з ринку)

**3.Державне регулювання д-сті ТП.**

Пряме державне регулювання здійснюється через механізм:

* Державної реєстрації створення підприємств
* Державного контролю за якість продукції
* Обов’язкового дотримання підприємством законодавства в питаннях: оплати, роботи в святковий час
* Обов’язкового виконання умов соціального законодавства(соц..страхування)
* Антимонопольного контролю за д-сті підприємств
* Державні реєстрації порядку розрахунку споживачів
* Державні регулювання окремих видів товарів
* Державний контрольз охорони праці та техніки безпеки
* Введення бухгалтерського обліку та статистичної звітності
* Обчислення та оплата податків

Форми непрямого регулювання

* Розміщення на підприємстві замовлення на виробництво чи реалізацію споживчих товарів з гарантованим фінансовим та матеріальним забезпеченням
* Введення системи прогресивного оподаткування трудових доходів робітників з метою підтримки соц..незахищених верств населення
* Диференціація ставок податків за окремими видами д-сті
* Стимулювання розвитку малих п-ств шляхом надання пільгу податкуванні отриманих державних кредитів створення фондів сприяння розвитку
* Регулювання експортно-імпортних та бартерних операцій через механізм ліцензування, квотування та митного законодавства з метою захисту або стимулювання попиту продукції вітчизняних робітників

**4.Сутність конкурентоспроможності ТП та фактори що на неї впливають**

Конкурентоспроможність ТП на повному сегменті товарного чи регіонального ринку виступає узагальнююча оцінка його конкурентна перевага, питання ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту,які впливають на момент чи протягом періоду оцінювання.

Фактори:

* Якість задоволення споживчого попиту(обсяг та структура товарообороту, ширина, глибина та оновлюваність асортименту, методи торгівлі)
* Ресурсний потенціал п-ства(ор-я товарозабезпечення, місце розташування торговельного п-ства, обсяг та склад трудових ресурсів)
* Ефективність функціонування господарськими системами (рентабельність капіталу та обороту, фінансова стійкість)

**5.критерії та напрямки оцінки конкурентоспроможності ТП.**

-торговельно-виробнича д-сть(обсяг та склад товарообороту, перелік та осяг торгівельних послуг що надаються, виробнича потужність п-ства, обсяг склад витрат оббігу та їх рівень, товари забезпечення обороту, прогресивність методів обслуговування та характер організації торгівельно-технологічних процесів)

- фінансова діяльність(обсяг та структура капіталу його ціна. Рентабельність д-сті та використання капіталу. Фінансове становище та платоспроможність п-ства. Обсяг та склад оборотного капіталу. Структура та напрямки використання фінансових ресурсів. Обсяг та склад інвестицій вкладень)

-кадрова робота( забезпеченість робочою силою та ефективність праці. Рівень заробітної плати та соціальних виплат.)

-комерційна д-сть( асортиментна політика. цінова політика. рекламна д-сть. Організація господарських зв’язків. політика формування торговельних надбавок. Конкурентноспроможність реалізованої продукції)

- організація та управлінська діяльність( система планування, раціональність оргструктури. Професійний рівень керівників та спеціалістів. Інформаційне забезпечення)

**6.методи оцінки конкурентоспроможності ТП**

Методи:

* Метод різниць-полягає у визначення переваг та недоліків за окремими показниками
* Метод рангів\_грунтується на визначення місця, п-ства за кожним об’єктом оцінки
* Метод балів-пердбачає складання матриці, оціночних показників
* Метод еталону-застосовується для графічного відображення: визначає напрямки оцінки; визначає к-сть балів набраних п-ством;встановити «максимальну» к-сть балів оцінювання;здійснити побудову графічних ілюстрацій

**7.сутність, класифікація та характеристика окремих видів роздрібного товарообороту**

Під товарооборотом розуміють продаж товарів масового споживання та надання платних послуг населення для задоволення особистих потреб в обмін на його грошові доходи або іншим п-ствам для подальшої переробки чи продажу.

На державному рівні показник обсяг, та структура товарообороту є:

* Показником соц.-екон.розвитку країни
* Характеризує обсяг залучення купівельних фондів споживачів у вигляді грошових доходів
* Індикатор рівня життя доходу.

На рівні п-ства товарооборот є економічною передумовою отримання необхідного обсягу доходу та прибутку фактором формування потенціалу п-ства.

Класифікація товарообороту

1. Залежно від специфіки операцій з купівлі-продажу:

* Роздрібний товарооборот, характеризує обсяги продажу споживчих товарів безпосередньо населенню для особистого користування
* Оптовий товарооборот, характеризує виручку від продажу активних товарів, що пройшли визначену технологічну обробку виробника або торговельного п-ства для подальшого продажу або переробки.
* Торгово-посерднецький товарооборот, який визначається обсягом посередницьких операцій, купівлі-продажу споживчих товарів без будь якої технологічної обробки(оборот на біржовому ринку та позабіржовому ринку).

1. За організаційними формами

* Продаж товарів в роздрібній торговій мережі( товарооборот роздрібної торгівлі. Товарооборот ресторанного господарства. Товарооборот поза роздрібної торгової мережі)

1. За строками розрахунків (з негайною оплатою, продаж в кредит)
2. За формами грошових розрахунків( продаж за готівку. Продаж за безготівковий рахунок)
3. За характером товарів, що надається ( продаж нових товарів. Продаж товарів що використовуються)

**8.основні фактори що впливають на товарооборот ТП.**

Фактори зовнішнього середовища:

* Обсяги та структура споживчого ринку(попит)
* Обсяги пропозиції споживчих товарів
* Стан конкуренції на даному регіональному ринку
* Державне регулювання
* Загальна макроекономічна ситуація в країні

Фактори внутрішнього середовища:

* Загальна стратегія д-сті п-ства(орієнтація на прибуток, на обсяг товарообороту, на задоволення потреб споживачів)
* Ресурсне забезпечення товарооб.
* Метод обслуговування, місце знаходження, режим роботи
* Пропускна спроможність магазину, рівень культури торговельного обслуговування
* Цінова та маркетингова політика п-ства

**9.суть та склад товарних запасів ТП**

Товарний запас-маса товарів призначеного для наступного продажу та здійснення безперебійної торгівлі, що знаходяться в сфері обігу в процесі приміщення від виробництва до споживання.

Товарні запаси з переобігу бувають різних форм:

* Запаси готової продукції на складах п-ств виробників
* Товари в дорозі від виробника до оптової ланки
* Товарні запаси на складах оптовика
* Товари в дорозі від оптовика до роздрібної ланки
* Запаси п-ств роздрібної торгівлі

Необхідність утворення товарних запасів:

* Невідповідність часу споживання та виробництва товарів
* Сезонність виробництва та споживання окремих видів товарів
* Нерівномірнісю розміщення виробництва і регіонів споживання товарів
* Необхідністю перетворення виробничого асортименту в торгівлі
* Необхіднісю утворення резервів для згладжування непередбачених коливань і попиті та пропозиції

Цілі формування торгових запасів:

* Забезпечення стійкості асортименту
* Накопичення товарів сезонного попиту, сезонного виробництва, дострокового завозу та цільового призначення
* Здійснення операцій з оптовими партіями і партіями в періоди вигідної торгової кон’юктури на ринку
* Запобігання здійсненню вільних грошових коштів в умовах інформаційної економіки

Товарні запаси класифікують:

1. За призначенням( запаси поточного, сезонного, дострокового, цільового призначення)
2. Залежно від місця формування( запаси роздрібної, оптової торгівлі, запаси товарів в дорозі)
3. Залежно від асортиментної структури запасів(за товарними групами)
4. Залежно від моменту та характеру оцінки( початкові або вхідні, вихідні, середні(розрахунок по середній арифметичній або сердній хронологічній)
5. За відношенням до зміни обсягу товарообороту(умовно-змінна частина запасів, умовно-постійна)
6. Залежно від попиту на споживчі товари(запаси, що відповідають параметрам попиту, запаси що не відповідають параметрам попиту)
7. Залежно до нормативу( запаси у межах нормативу, запаси менше нормативу, понад нормові запаси)

**10.показники, що характеризують стан товарних запасів**

Використовують такі показники:

* Натуральні (кг, тонн, од)
* Вартісні (у поточних або порівняних цінах)
* Відносні(рівень товарних запасів у днях обороту, час обігу-визначається тривалість перебування товарів у вигляді товарного запасу характеризує час для повного оновлення) Д=ТВ/ТОодн.
* Швидкість обороту характеризує, скільки разів протягом певного періоду поновлюються товарні запаси К=ТО/ТЗ

**11.Фактори що визначають стан і розміри та швидкість обороту товарних запасів**.

Динаміка товарних запасів та час обертання товарів складаються під впливом великої кількості факторів:

1) зовнішні:

- кон’юнктура споживчого ринку;

- рівномірність та стійкість споживання окремих товарів;

- ритмічність виробництва окремих товарів;

- стан конкуренції на ринку товарних ресурсів;

- добросовісність постачальників щодо виконання договорів поставки товарних ресурсів, стан дисципліни поставок;

- рівень інфляційних очікувань;

2) внутрішні:

- місцезнаходження торговельного підприємства;

- обсяг товарообігу торгового підприємства;

- спеціалізація підприємства та структура товарообігу;

- організація та частота завозу товарів;

- площа торговельного залу та форма торговельного обслуговування;

- стан складського господарства;

- організація комерційної роботи;

- фінансове становище підприємства.

**12Методи нормування і планування товарних запасів**

**Мета нормування товар.запасів-** визначення оптимальних розмірів для забезпечення планового обсягу товарообороту, створення необхідних матеріальних передумов для ритмічного та безперебійного продажу товарів при найменших витратах на їх формування та зберігання.

**Метод нормування:**

* Економіко статистичний
* Метод експертних оцінок
* Метод економічних розрахунків(розробку по товарного нормативу за окремими видами характеру)
* Економіко математичний метод(трудовий метод кореляційно-регресивного аналізу)
* Техніко економічних розрахунків, цей метод застосовують на практиці, включає в себе наступні елементи(торговий запас, робочий запас, запас на одноденну продукцію, запас на час приймання та підготовки товару до продажу, страховий запас)

**13.поняття товарного забезпечення обороту та порядок його формування.**

Необхідною умовою забезпечення процесу реалізації товарів, виконання розроблених планів товарообігу є формування товарного забезпечення обороту підприємства.

**Товарне забезпечення обороту** – це підпорядкована генеральній меті торговельного підприємства діяльність із закупівлі та доставки на підприємство товарних ресурсів необхідного обсягу, асортименту та якості.

Головною метою формування товарного забезпечення обороту торговельного підприємства є створення умов для реалізації генеральної мети діяльності підприємства на ринку, виконання розроблених планів товарообігу та прибутку.

Завдання формування товарного забезпечення обороту:

-                          забезпечення стабільного та ритмічного надходження  товарів на торговельне підприємство;

-                          забезпечення відповідності обсягу та структури закупівлі товарів обсягу та структурі споживчого попиту;

-                          забезпечення конкурентних переваг торговельного підприємства щодо асортименту, якості та цін товарної продукції;

-                          мінімізація сукупних витрат на формування, транспортування, зберігання товарних ресурсів;

-                          забезпечення необхідної ефективності комерційних угод щодо закупівлі товарів.

**14.Характеристика трудових ресурсів ТП та задачі управління ними.**

Трудові ресурси(персонал)- сукупність осіб, що працюють на певному п-стві і вкладають свою працю фізичні та розумові здібності, знання та навички, проведення фінансово-господарської д-сті п-ства, реалізацію його статутних завдань.

**15.продуктивність праці робітників ТП: методи оцінки та резерви зростання.**

**Продуктивність праці-** результат праці, отриманий на одиницю витрат пов’язаних з використанням персоналу.

Визначається показниками:

* виробіток = результат праці : затрати праці
* трудомісткість= затрати праці: результат праці

результат праці( обсяг товарообороту; обсяг наданих послуг;обсяг прибутку; к-сть покупців)

затрати( чисельність працівників по п-ству та за окремими категоріями; відпрацьований фонд робочого часу; витрати на оплату праці; сукупні витрати на отримання персоналу)

найважливішим показником є виробіток, який визначається П=ТО:Ч

**16.організація матеріального стимулювання праці робітників ТП**

Матеріальне стимулювання в торгівлі передбачає оплату праці відповідно до діючого законодавства, в розмірі визначеному посадовими окладами, ставками, надбавками, преміями.

Етапи розробки системи матеріального стимулювання:

* вибір форми та системи організації заробітної платні
* обґрунтування тарифних ставок та окладів
* формування системи додаткового стимулювання праці

при відрядній формі оплата проводиться за нормами і розцінками, встановленими згідно розряду робіт, включає:

* пряма відрядна система(заробіток залежить від кількості проданих товарів встановлених розцінок)
* непряма відрядна( заробіток залежить не від особистого виробітку.а від результатів праці працівників що ним обслуговуються)
* відрядна прогресивна( передбачає оплату робіт, виконаних у межах встановлених норм за звичайними розцінками, а понад норму-за підвищеними)
* відрядно преміальна( складається з відрядного заробітку та премії за досягнуті результати які заохочуються)
* акордна(встановлюється не за окремими операціями, а на весь комплекс робіт з визначеним строком виконання(вантажно-розвантажувальні роботи)
* ЗП за погодинною формою нараховується за урочний час згідно з тарифною ставкою (погодинно, денною, місячною)

Система додаткового стимулювання

* Система преміювання за поточні результати та окремі досягнення( показники преміювання,умови преміювання,розміри та шкали преміювання, коло робітників що преміюються
* Доплата за надбавки(доплати-грошові виплати)(доплата-за к-сть, надбавка за якість)

**17.стратегія управління персоналом ТП**

Основною метою управління персоналом є забезпечення мінімізації витрат на його формування та утримання та мінімізація результатів від його використання

**18.поняття та склад основних фондів ТП**

***Основні фонди*** – засоби праці, які використовуються в процесі виробництва тривалий час (впродовж періоду, який перевищує 365 календарних днів від дати їх введення до експлуатації), зберігаючи при цьому свою натурально-речовинну форму, а їхня вартість переноситься на виготовлений продукт поступово по мірі використання.

**Класифікація(склад):**

\*За характером використання виділяють такі:

* основні виробничі фонди основного виду діяльності підприємства;
* невиробничі основні фонди (житлово-комунальне господарство, освіта, культура, охорона здоров'я, відпочинок і туризм тощо).

\*За цільовим призначенням виділяють наступні групи основних фондів(будівлі; споруди; передавальні пристрої; машини та устаткування; транспортні засоби; виробничий інвентар; господарський інвентар;)

\*Залежно від участі у виробничому процесі( пасивні.активні)

\*За джерелами фінансування6

-(внесені до статутного фонду підприємства його засновниками (передані в порядку оплати акцій);

- придбані протягом діяльності підприємства за рахунок власних коштів;

- придбані за рахунок довгострокових кредитів банків;

- безкоштовно отримані.

**19оцінка і відтворення основних фондів**

Усі ОФ що знаходяться у розпорядження п-ства не залежно від порядку їх формування а також сукупність його обігових фондів (сировина, паливо, матеріали) називається-матеріальнотехнічною базою п-ства.

Оцінка ОФ проводиться в натуральному та вартісному вимірах.

Види вартості:

* первісна( фактична собівартість ОФ в обсязі грошових коштів, оплачених для придбання або їх створення та введення в дію)(витрати на доставку, та монтаж, страхування)
* відновлювана(вартість їх відновлення в сучасних умовах за теперішніми цінами)
* залишкова( реальна вартість ОФ яку ще не принесено на вартість виробленої продукції або наданих послуг)(кількісно = різниці первісної вартості і сумі накопиченого зносу)

Варіанти оцінки(бухгалтерська залишкова вартість, яка враховує вплив на вартість ОФ чинного механізму амортизації; реальна залишкова вартість – яка враховує реальну втрату споживчої вартості, внаслідок фізичного і морального зносу)

**20.методика аналізу стану та ефективності використання ОЗ**

**Етапи аналізу:**

* аналіз обсягів та динаміки ОЗ( визначення темпів росту та приросту,)
* Аналіз стану та складу ОЗ( визначається частка виробничих і невиробничих засобів, в загальному обсязі активної і пасивної частки власних і орендованих засобі що використовуються)
* Аналіз ступеня зносу( коефіцієнт зносу ОЗ= сума зносу:первісна вартість ОЗ; коефіцієнт придатності= залишкова вартість: первісна вартість ОЗ; ступінь придатності ОЗ для подального використання= фактична тривалість експлуатації:нормативна тривалість)
* Аналіз інтенсивності відновлення( оновлення ОЗ= вартістьОЗ введених за період:вартість ОЗ на кінець аналітичного періоду; коефіцієнт вибуття ОЗ= вартість Оз що вибули з експлуатації протягом аналітичного періоду: вартість ОЗ на початок аналітичного періоду; швидкість оновлення=1: коеф.оновлення)
* Аналіз ефективності використання ОЗ( фондовіддача= обсяг товарообороту: середня вартість ОЗ; доходовіддача = доходи від усіх видів д-сті: середня вартість ОЗ; фондоємність товарообороту= 1: фондовіддача; прибутковість= прибуток: середня вартість ОЗ; фондоозброєність праці= середня вартість ОЗ: середньооблікова чисельність)
* Соціальні показники оцінки ефективності ОЗ( товаровіддача торговельної площі=обсяг товарообороту:обсяг торговельної площі у м2; віддача складської площі= обсяг складського обсягу: обсяг складської площі; коефіцієнт використання складського об’єкту= середній обсяг зберігання товар.запасів м3: нормативна ємкість м3)

**21. Механізм управління ОЗ**

* Визначення розміру потреби в прирості ОЗ
* Розробка плану розвитку матеріально-технічної бази п-ства(тех.оснащення, складське господарство)
* Вибір форми задоволення потреб в ОЗ (придбання, будівництво, оперативний і фінансовий лізинг)
* Обґрунтування ремонтної політики п-ства (поточний ремонт спрямований на усунення дрібних неполадок, капітальний рем)
* Оптимізація строків експлуатації ОЗ( оптимальний термін експлуатації, термін в якому забезпечується максимізація нагромадження коштів для відновлення ОЗ за рах.амортизації відрахувань з урахуванням обсягів їх використання та проведення ремонтних робіт)

**22.економічна природа поточних витрат та витрат обігу ТП їх класиф.**

За економічною сутністю поточні витрати торговельного підприємства являють собою сукупність затрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної торговельно-виробничої діяльності підприємства; а за натурально-речовим складом – спожиту частину матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

**Залежно від напрямків діяльності, які здійснює торговельне підприємство, в складі його поточних витрат виділяють:**

- витрати обігу

- собівартість робіт (послуг) виробничого характеру, наданих на сторону;

- собівартість продукції, що виробляється;

- витрати на проведення позареалізаційних операцій (здача майна в оренду, здійснення фінансових інвестицій тощо).

Витрат обігу у складі витрат торговельного підприємства посідають переважне місце. Вони становлять сукупність затрат живої та уречевленої праці на здійснення процесу реалізації товарів, що виражені в грошовій формі, тобто є за своєю суттю собівартістю послуг торговельного підприємства щодо доведення товарів від виробника до споживача та зміною форм вартості (перетворення товарів на гроші).

**Класифікація витрат торговельного підприємства може бути проведена за різними ознаками:**

І. За економічним характером витрат виділяють:

-          матеріальні витрати;

-          витрати на оплату праці;

-          відрахування на соціальні заходи;

-          амортизація ОЗ і нематеріальних активів;

-          інші витрати.

 ІІ. З метою обліку і планування використовують єдину номенклатуру витрат обігу, в якій виділяють такі статті витрат:

-          витрати на перевезення;

-          витрати на оплату праці;

-          витрати на оренду і утримання ОЗ;

-          амортизаційні відрахування;

-          витрати на поточний ремонт ОЗ;

-          знос та утримання МШП;

-          витрати на паливо, газ та електроенергію для виробничих потреб;

-          витрати на зберігання, підсортування, обробку, пакування і передпродажну підготовку товарів;

-          витрати на рекламу;

-          відсотки за кредит;

-          втрати товарів в межах норм природного вибуття;

-          витрати на тару;

-          відрахування на соціальні заходи;

-          витрати на обов’язкове страхування майна

-          інші витрати.

 ІІІ. За характером віднесення витрат на об’єкти калькулювання:(прямі витрати;непрямі витрати (амортизація, оренда, управлінські витрати).

 ІV. За ознакою еластичності, тобто в залежності від обсягу товарообігу:( -          умовно-постійні;змінні)

5 за ступенем однорідності:( -однорідні(ЗП, % за кредит) -компдлексні(витрати на збут))

6За джерелами фінансування поточні витрати розподіляються так:

1) поточні витрати, що відносяться на собівартість продукції (витрати обігу):

-          знос МШП;

-          вартість палива, енергії, води;

-          втрати від нестачі товарів в межах норм природного вибуття;

-          оплата робіт і послуг виробничого характеру, що виконуються сторонніми підприємствами;

-          амортизаційні відрахування на повне відновлення ОЗ і нематеріальних активів;

-          витрати на поточний ремонт ОЗ;

-          витрати на оренду;

-          витрати на страхування майна;

-          витрати на оплату праці;

-          відсотки за користування кредитом;

 2) витрати, що фінансуються за рахунок чистого прибутку:

-          оплата палива, енергії, води понад встановлені ліміти;

-          втрати від зниження ціни товарів;

-          витрати на придбання і модернізацію устаткування;

-          додаткове матеріальне стимулювання робітників;

-          дивіденди власникам підприємства;

-          відсотки за прострочені кредити.

**23.показники що х-ють витрати обігу та фактори що на них впливають**

Витрати обігу торговельного підприємства визначаються в абсолютних показниках та у відносному виразі.

Абсолютна величина характеризує сумарні витрати обігу підприємства, пов’язані зі здійсненням певного обсягу товарообігу.

**До відносних показників, що характеризують витрати обігу, належать:**

*- рівень витрат обігу:*

Рво = (ВО / ТО) \* 100

ВО – витрати обігу;

Т – обсяг товарообігу.

Економічна сутність цього показника полягає в тому, що він характеризує величину витрат, що містить у собі одиниця товарообігу. Позитивна тенденція – зниження рівня витрат.

*-    показники ефективності здійснення витрат:*

1)    фондовіддача:

Вв = (ТО / ВО) \* 100

2) дохідність витрат обігу:

Дво = (ВД / ВО) \* 100

3) прибутковість ВО:

Пво = (П / ВО) \* 100

П – прибуток.

На величину витрат обігу впливають різноманітні фактори:

-         внутрішні фактори – обсяг товарообігу, його динаміка, склад та структура, оборотність товарів, фактори організації торгівлі, фактори використання трудових ресурсів, фактори стану матеріально-технічної бази;

-         зовнішні фактори – кон’юнктура ринку, законодавство, умови надання кредиту, особливості транспортування, тарифи на енергоносії.

**24.стратегія управління витратами обігу передбачає:**

|  |
| --- |
|  |

* Організацію обліку витрат обігу в цілому
* Аналіз витрат обігу, що дає змогу оцінити стан, ступінь раціональності здійснення витрат
* Нормування витрат обігу, яке передбачає визначення граничних розмірів з окремих видів(норми спецодягу)
* Планування витрат обігу, яке передбачає «мін» і «макс» межі витрат, що «макс» відповідає досягненю цільового прибутку
* Контроль і оперативне управління витратами

При формування витрат обігу слід виходити з наступного:

* Приріст загальної суми витрат не може перевищувати приріст доходів.максимізація отриманого прибутку досягається за умови рівності граничних витрат з граничними доходами
* «мін» рівень витрат обсягу складається за такого обігу д-сті, коли граничні витрати обігу за своєю величиною відповідають середнім витратам

Не завжди зниження витрат обігу свідчить про ефективність д-сті п-ства, оскільки це може призвести до зменшення старту обслуговування.

**25. Економічна сутність доходів та характеристика їх складу:**

**Дохід**- це один з найважливіших фінансових показників ,який є джерелом покриття поточних витрат,різних видів податків,основою для самофінансування підприємства.

Сума доходів торгового підприємства ,отримана із всіх джерел і по всіх видах господарської діяльності , створює валовий дохід. У складі валового доходу виділяють:

* дохід від реалізації товарів,робіт,послуг;
* доходи від операцій з цінними паперами
* доходи від операцій з основними фондами і нематеріальними активами;
* доходи у вигляді безповоротної фінансової допомоги;
* доходи від здійснення операцій лізингу;
* доходи від сумнівної заборгованості.

**26.Джерела формування доходів торгового підприємства.**

Управління доходами торговельного підприємства, спрямоване на максимізацію їх розміру, визначає необхідність їх системної класифікації,Яка може бути проведена за певними ознаками:

1.Залежно від виду діяльності:

-доходи від торгової діяльності (продаж товарів,операції з тарою,надання платних торгових послуг);

-доходи від виробничої діяльності(виручка від реалізації всіх видів товарів,напівфабрикатів)

-доходи від інвестиційно- кредитної політики(від пайової участі у спільних підприємствах,депозитних вкладів,надання майна в оренду);

-від продажу майнових та інтелектуальних прав(майна,патентів,торгової марки);

Інші доходи(сума економічних санкцій та відшкодування збитків).

2.Залежно від характеру отримання:

- доходи від реалізації;

- доходи від використання майна та капіталу(позареалізаційні);

3.Залежно від повноти та місця відображення :

- Бухгалтерські доходи;

- приховані( цільові кошти для поповнення фонду ризику споживання , безповоротної фінансової допомоги).

**27.Цінова політика ТП та механізм її формування.**

Цінова політика ТП являє собою систему рішень , пов»язаних з визначенням рівня цін,а саме:

* формування принципів ціноутворення(орієнтація на збут,прибуток);
* вибір цінової стратегії(активна або пасивна);
* вибір методу ціноутворення(об»активні методи – калькулювання цін;суб»єктивні методи – з урахуванням цінностей товарів для споживачів).

**28. Стратегія управління валовим доходом ТП.**

Ва́ловий дохі́д підприє́мства (чистий продукт) — це виручка від реалізації продукції, за виключенням матеріальних затрат. Він становить грошову форму чистої продукції підприємства. В масштабах суспільства валовий дохід (чистий продукт) являє собою національний дохід.

Сума доходів торгового підприємства ,отримана із всіх джерел і по всіх видах господарської діяльності , створює валовий дохід. У складі валового доходу виділяють:

* дохід від реалізації товарів,робіт,послуг;
* доходи від операцій з цінними паперами
* доходи від операцій з основними фондами і нематеріальними активами;
* доходи у вигляді безповоротної фінансової допомоги;
* доходи від здійснення операцій лізингу;
* доходи від сумнівної заборгованості.

**29.Економічна сутність прибутку та характеристика його видів.**

Прибуток як економічний показник являє собою різницю між ціною реалізації та собівартості товарів між обсягом отриманої виручки.

Функції прибутку:

1.Оціночна – характеризує ефект від господарської діяльності.

2.Розподільча(прибуток є інструментом розподілу чистого доходу суспільства між підприємством та бюджетом);

3.Стимулююча(прибуток є джерелом формування фондів стимулювання).

Прибуток класифікують:

1.Залежно від виду діяльності:

* від торгової діяльності;
* від реалізованого майна;
* від інших видів діяльності.
* Віз позареалізаційних операцій.

2. Залежно від порядку визначення:

- балансовий прибуток(характеризує кінцевий результат проведення всіх видів діяльності та є сумою всіх отриманих прибутків);

- оподаткований прибуток(обсяг якого визначається як різниця між валовим доходом та витратами платника податку на прибуток,зменшений на суму амортизаційних відрахувань);

- чистий прибуток( характеризує обсяг прибутку, що залишився в розпорядження ТП після сплати податку на прибуток обов»язкових платежів та зборів , що сплачуються за рахунок прибутку).

3.Залежно від методики оцінки:

- номінальний( характеризує фактично одержану величину прибутку);

- реальний( номінальний прибуток, перерахований з огляду на інформацію)

4. Залежно від мети визначення :

- бухгалтерський( відповідає обсягу балансового прибутку);

- економічний( менший від бухгалтерського на величину наявних витрат );

5.Залежно від розмірів:

- мінімальний- це прибуток,розмір якого після сплати податків задовольняє уявлення власників підприємства про мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал);  
- цільовий;

- максимальний.

**30.Джерела утворення прибутку ТП.**

При визначенні межі розширення діяльності п-во має виходити з наступного правила: макс. Прибуток досягається при такому обсязі діяльності , коли граничні доходи = граничним витратам /

Прибуток класифікують:

1.Залежно від виду діяльності:

* від торгової діяльності;
* від реалізованого майна;
* від інших видів діяльності.
* Віз позареалізаційних операцій.

2. Залежно від порядку визначення:

- балансовий прибуток(характеризує кінцевий результат проведення всіх видів діяльності та є сумою всіх отриманих прибутків);

- оподаткований прибуток(обсяг якого визначається як різниця між валовим доходом та витратами платника податку на прибуток,зменшений на суму амортизаційних відрахувань);

- чистий прибуток( характеризує обсяг прибутку, що залишився в розпорядження ТП після сплати податку на прибуток обов»язкових платежів та зборів , що сплачуються за рахунок прибутку).

3.Залежно від методики оцінки:

- номінальний( характеризує фактично одержану величину прибутку);

- реальний( номінальний прибуток, перерахований з огляду на інформацію)

4. Залежно від мети визначення :

- бухгалтерський( відповідає обсягу балансового прибутку);

- економічний( менший від бухгалтерського на величину наявних витрат );

5.Залежно від розмірів:

- мінімальний- це прибуток,розмір якого після сплати податків задовольняє уявлення власників підприємства про мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал);  
- цільовий;

- максимальний.

**31.Рентабельність ТП та показники,що її характеризують.**

Рентабельність – це система показників відносної прибутковості ,які характеризують ефективність господарської діяльності підприємства, ступінь використання його ресурсів , раціональність здійснення витрат.

Система показників рентабельності:

1.Рентабельність обороту:

Р = (П/товарооборот) \* 100%

2.Рентабельність витрат обігу:

Р= ( П/витрати обігу)\*100%

3.Рентабельність виробничих фондів підприємства:

Р=(П/виробничі фонди)\*100%

4.Рентабельність трудових ресурсів:

Р=(П на одного працівника/одиниця витрат на утримання трудових ресурсів)\*100%

5.рентабельність активів:

Р=(П/активи)\*100%

6.Рентабельність власного капіталу:

Р=(П/власний капітал)\*100%

**32.Фактори,що визначають прибуток та рентабельність підприємства**

Прибуток, як кінцевий результат господарської діяльності підприємства, залежить від співвідношення між розміром доходів торгового підприємства і витратами на здійснення торгово-фінансової діяльності.Розмір одержаного прибутку залежить від ціни реалізації і закупівлі товарів, кількості проданих товарів, різниці між доходами, витратами обігу і витратами від іншої діяльності. Вивчення дії цих факторів та їх прогнозування дозволяє забезпечити отримання потрібного прибутку***.***

1.Рентабельність обороту:

Р = (П/товарооборот) \* 100%

2.Рентабельність витрат обігу:

Р= ( П/витрати обігу)\*100%

3.Рентабельність виробничих фондів підприємства:

Р=(П/виробничі фонди)\*100%

4.Рентабельність трудових ресурсів:

Р=(П на одного працівника/одиниця витрат на утримання трудових ресурсів)\*100%

5.рентабельність активів:

Р=(П/активи)\*100%

6.Рентабельність власного капіталу:

Р=(П/власний капітал)\*100%

**33.Розподіл та використання прибутку:**

Розподіл прибутку підприємства є важливим економічним фактором , що забезпечує гармонізацію інтересів держави,підприємства як господарського суб»єкта та рудового колективу.

Одержаний прибуток направляється на виплату податків та обов»язкових платежів на утворення чистого прибутку. Прибуток,що залишився у розпорядженні підприємства використовують на:

* виплату дивідендів;
* виробничий розвиток;
* формування резервного фонду;
* поповнення інших фондів,що формуються за рішенням підприємства.

Розмір фондів , що утворюються з розмірів чистого прибутку не регламентується за винятком резервного фонду. Для підприємств споживчої кооперації одним одним із напрямків використання прибутку є відрахування на членські внески.ОСНОВНОЮ МЕТОЮ ПЛАНУВАННЯ розподілу чистого прибутку є оптимізація пропорцій між частиною чистого прибутку ,що споживається(персоналом та власником) та частиною,що залишилась в кругообігу коштів підприємства.

Аналіз формування та використання прибутку

1.Аналіз обсягів та динаміки прибутку вцілому по підприємству

2.Аналіз прибутковості обороту ТП.

3.Оцінка факторів , що впливають на обсяг прибутку(рівень цін,обсяг товарообороту);

4.Аналіз рівня прибутковості використаних ресурсів та капіталів.

5.Оцінка ступеня Досягнення мінімального та нормального обсягу прибутку.

6.Аналіз обсягу та динаміки чистого прибутку.

7.Оцінка резервів зростання прибутку на перспективу.

**34.Склад та особливості майна ТП**

Все майно , яким володіє ТП і яке відображене в його балансі називають *активами підприємства.* **Активи є** економічними ресурсами підприємства у формі сукупних майнових цінностей, що використовуються у господарській діяльності підприємства з метою отримання прибутку.

Майно представлене трьома групами активів

1. Основні засоби та інші позаоборотні активи(постійні активи);
2. Запаси і витрати (поточні активи , обіговий капітал);
3. Грошові кошти та кошти в розрахунках(обіговий капітал).

Основний капітал включає

1. Основні засоби;
2. нематеріальні активи (тов..знаки,торг.марки);
3. незавершені капітальні вкладення та не встановлене обладнання;
4. довгострокові фінансові вкладення (акції,облігації);
5. інші поза оборотні активи(дебіторська заборгованість терміном погашення понад 1 рік).

Обіговий капітал включає

1. товароматеріальні засоби за собівартістю формування
2. авансові витрати;
3. Дебіторська заборгованість;
4. Грошові кошти + квазікошти(замінники грошей).

**35.Ообливості формування майна ТП на різних етапах його життєвого циклу.**

Особливості складу майна

1. У складі майна переважають обігові активию
2. У складі обігових активів переважажають матеріальні обігові активи(тов..запаси);
3. Особливості складу грошових коштів , пов»язані із статею активів «Каса».
4. Особливості складу дебіторської заборгованості пов»язані з природою її виникнення .
5. Обсяг позаобігових активів в залишку майна займає меншу частку і представлений переважно основними засобами.

**36.Джереда фінансових коштів,що використовують для формування майна ТП**.

Джерела фінансових коштів поділяються:

1. Внутрішні(власні):

* чистий прибуток;
* амортизація основних фондів та нематеріальних активів;
* кошти,що передані в статутний фонд підприємства

1. Зовнішні(позикові або залучені):

* банківські та поза банківські;
* кошти,що отримані в поповнення статутного фонду(додаткова емісія акцій).

Внутрішні та зовнішні джерела фінансових коштів відображаються в пасиві балансу.**Золоте правило фінансування:** власний капітал підприємства має перевищувати потребу у формуванні постійних активів.

**37.Сутність та склад власних фінансових ресурсів.**

Внутрішні(власні):

* чистий прибуток(частина балансового прибутку підприємства, що залишається в його розпорядженні після сплати податків, зборів, відрахувань і інших обов'язкових платежів до бюджету.)
* амортизація основних фондів та нематеріальних активів(Просте і розширене відтворення);
* кошти,що передані в статутний фонд підприємства

**38. Сутність та склад позикових фін.ресурсів ТП**

Позикові ресурси підприємства – це сукупність позикових коштів, які залучаються понад власні ресурси для фінансового забезпечення процесу його функціонування. Можуть являтись як:

Зовнішні(позикові або залучені):

1.банківські та поза банківські;

1. кошти,що отримані в поповнення статутного фонду(додаткова емісія акцій).

3. Комерційний кредит – відстрочка платежів одного господарюючого суб'єкта іншому.

4. Цільовий державний кредит – сфера застосування різко обмежена.

5. Інвестиційний податковий кредит – відстрочка податкового платежу, що надається органами державної влади або податковими органами.

6. Кредит, що формується на ринку цінних паперів – випуск відповідних облігацій.

**39. Фінансові фонди ТП:порядок формування та використання**

Під фінансовими фондами розуміють сукупність власних коштів ,яка має порядок формування і використання.(облік ведеться на окремих рахункахі відображається на оборотних відомостях)

Відповідно до діючого законодавстваі статуту підприємства утворюються наступні фонди:

1.Статутний- це сукупність вкладів учасників у майно при створенні п-ва у розмірах,передбачених установчими документами та приріст у процесі діяльності.

2.резервний- для фінансування можливих збитків(джерелом формування є чистий прибуток).

3.Фонд виробничого розвитку(на розвиток і вдосконалення виробництва)

4.Фонд соціального розвитку(для фінансування соціальних програм підприємства)

5.Фонд заохочення(для стимулювання робітників підприємства за рахунок чистого прибутку)

6.Фонд сплати дивідендів(формується за рахунок чистого прибутку та резервного фонду)

7.Фонд для покриття майбутніх витрат(на виплату відпускних , проведення ремонтних робіт)

8.Фонд охорони праці( формується за рахунок витрат обігу+чистий прибуток).

**40.Вартість ТП та методи її оцінки**

Залежно від мети оцінки використовують наступні види вартості:

1.Ринкова вартість – використовується в угодах купівлі-продажу.

2.Інвестиційна – визначається конкретним інвестором на базі індивідуальних вимого та оцінок.

3.Заставна – використовується при операційній заставі окремого майна або акцій.

4.Відновлювальна – визначає витрати на відновлення точної копії підприємства в разі втрати або пошкодженні активів.

5.Ліквідаційна – відображає різницю між можливою ціною продажу та додатковими витратами , пов»язаними з проведенням ліквідності.

Методи оцінки

1.Майнові(затратні) –

2.Доходові – використовують для визначення максимально допустимої інвестиційної вартості (метод капіталізації та дисконтування).

3.Аналогові – дозволяють проаналізувати найбільш ймовірну вартість купівлі-продажу товарів,виходячи з ринкової ціни на порівнювальні підприємства(метод ринку капіталу,угод,галузевих коефіцієнтів).

**41.сутність обігових активів ТП та характеристика їх складу.**

Обігові активи ТП – це сукупність матеріальних та громадських цінностей(економічних ресурсів),що знаходяться у постійному кругообігу ,змінюють свою матеріальну форму протягом одного операційного циклу та в повному обсязі переносять свою вартість на товари , що реалізовує підприємство.

Склад обігових активів

1. грошові кошти (в касі , в дорозі, на розрахункових рахунках,на спеціальних рахунках, в короткострокових фінансових вкладеннях);
2. дебіторська заборгованість(пов»язана із купівлею товарно-матеріальних активів , з реалізацією товарноматер.активів на умовах відстрочки платежу);
3. комерційний або споживчий кредит(пов»язаний з позабюджетними фондами );
4. товароматервальні активи та витрати (товарні запаси ,виробничі запаси,запаси готової продукції,запаси малоцінних предметів,витрати на залишок запасів,витрати майбутніх періодів).

**42.Цикл кругообороту обігових активів**.

Особливістю кругообігу обігових активів ТП є відсутність виробничих стадій ,що обумовлюють вищу швидкість кругообігу.

**Г- Т – Г**

Дебіторська заборгованість

Короткострокові

Фінансові кошти

Грошові кошти Товарні запаси

Дебіторська заборгованість

Споживача

**43. Показники ефективності управління обіговими коштами ТП.**

Управління обіговими активами передбачає:

1.Оптимізацію розміру обігових активів – планування потреби в обігових активах,нормування окремих груп активів,контроль за виконанням нормативів і виявлення можливостей в скороченні потреби.

2.Прискорення швидкості кругообігу , що дозволяє скоротити потребу в них.

3.Забезпечення поточної платоспроможності та ліквідності активів.

*Платоспроможність* – це можливість підприємства забезпечувати виконання всіх своїх платіжних зобов»язань для безперервної фінансово-господарської діяльності.

*Ліквідність* – визначається можливістю та тривалістю перетворення у грошову форму всіх обігових активів,що є у підприємстві для виконання зовнішніх зобов»язань.

*4*.Підвищення прибутковості використання обігових активів (виявлення понад нормових активів;активи,що не використовуються).

*5*.Забезпечення інфляційної захищеності .

*6*.Зниження вартості формування обігових активів (оцінка джерел фінансування та підтримання певних пропорцій їх використання).

***44*.Управління дебіторською заборгованістю ТП**.

Дебіторська заборгованість, як і товарно-матеріальні запаси, є активом, що не приносить прибутку.

Дебіторська заборгованість — суми, які нараховуються підприємству від покупців за товари або послуги, продані в кредит. В балансі підприємства записуються як активи.

Дебітори — це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.

В цілому управління дебіторською заборгованістю та зобов’язаннями включає:

- аналіз дебіторів та кредиторів підприємства;

- аналіз реальної вартості дебіторської заборгованості та зобов’язань;

- контроль за реальним співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості;

- розробку політики авансових розрахунків з клієнтами підприємства й надання комерційних кредитів;

- оцінку і реалізацію факторингу.

**45.Стратегія управління обіговими активами ТП.**

Аналіз ефективності управління обіговими активами ТП

1. Коефіцієнт поточної ліквідності = обігові кошти/(короткострокові кредити+кредити заборгованості) (від 1 до 3)
2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності = (грошові кошти + короткострокові фінансові зобов№язання)/поточні пасиви (від 0,2 до1).
3. Питома вага матеріальних активів у загальній сумі = матеріальні запаси/всі обігові кошти
4. Оборотність обігових коштів = чистий обсяг товарообороту//обігові кошти
5. Оборотність товароматеріальних запасів = обсяг товарообороту по собівартості/обсяг товарних запасів
6. Період обороту оборотних коштів = тривалість періоду /оборотність оборотних коштів
7. Довжина операційного циклу = середній рівень обороту в запасі + середній період погашення дебіторської заборгованості.

**46.Сутність,форми здійснення інвестиційної діяльності** .

Під інвестиціями розуміють усі види майнових та інтелектуальних цінностей ,які вкладаються в об»єкти підприємницької діяльності,внаслідок чого створюється прибуток або досягається соціальний ефект.

Об»єктом може бути будь – яке майно у тому числі основні фонди та оборотні засоби ,цінні папери,цільові грошові вклади,науково – технічна продукція.

Здійснюючи інвестиційну діяльність підприємство виступає як інвестор(суб»єкт).

Форми здійснення інцест. Діяльності