**ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ**

***Тема. Збутова політика закладів готельно-ресторанного господарства.***

*Задачі щодо вибору оптимального варіанту зберігання товару:*

**Задача №1**

Пункт зберігання А вимагає одноразових капітальних вкладень в розмірі 1400 тис. грн., а пункт Б - 800 тис. грн. Разом з тим річні витрати на транспортування товарів споживачем з пункту А дорівнюють 500 тис. грн., а з пункту Б - 700 тис. грн. Річні витрати, пов'язані з утриманням складських сховищ, в обох варіантах складають 300 тис. грн. Виберіть варіант зберігання з мінімальними приведеними витратами.

**Задача №2**

Фірма повинна вибрати пункт зберігання з трьох варіантів. Одноразові капітальні вкладення по цих варіантів складають: А - 1 млн грн., Б - 1,5 млн, В - 1,6 млн грн. Річні витрати, пов'язані з утриманням складських сховищ і транспортної доставкою матеріалів зі складів на адресу споживачів, дорівнюють відповідно 350 тис., 200 тис. і 500 тис. Виберіть варіант з мінімальними приведеними витратами.

*Задачі на контроль запасів на основе АВС-аналізу*

**Задача №1**

Невеликий магазин має 7 видів продуктів. Витрати і річний попит на них вказані в таблиці 1. Провести АВС-аналіз з метою визначення ступеня важливості контролю запасів тих чи інших продуктів:

• категорія А (дорогі продукти, вимагають особливої уваги, складають 10% загального обсягу одиниць і 70% загальної вартості запасу);

• категорія В (звичайні продукти, вимагають звичайного відносини, складають 30% загального обсягу одиниць і 20% загальної вартості запасу);

• категорія С (дешеві продукти, вимагають невеликого уваги, складають 60% загального обсягу і 10% загальної вартості запасу).

Таблиця 1 – Ціна та річний попит на продукцію

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Продукт | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Ціна,грн./од | 2000 | 6000 | 4000 | 8000 | 20000 | 12000 | 1000 |
| Річний попит, од. | 250 | 450 | 1000 | 550 | 500 | 400 | 700 |

**Задача №2**

Маркетолог оптового продовольчого складу зробив аналіз запасатися продукції. Дані про середньомісячну реалізації різних видів кетчупу представлені в таблиці. На основі АВС-аналізу оцініть, наскільки значущий контроль запасів різних видів даної продукції.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид кетчупу | Ціна | Попит, тис. од. |
| 1) Heinz (томатный, 570 г) | 66,5 | 0,5 |
| 2) Vilanta (томатный, 550 г) | 52,5 | 0,3 |
| 3) Мистер Рико (шашлычный, 240 г) | 20,0 | 1,0 |
| 4) Calve (кавказский, 310 г) | 30,5 | 0,4 |
| 5) Calve (томатный, 630 г) | 60,0 | 1,1 |
| 6) Calve (томатный, 450 г) | 30,0 | 1,2 |
| 7) Calve (соус, 125 г) | 18,5 | 0,2 |
| 8) Помидорка | 53 | 0,7 |

*Задачі на визначення оптимального розміру замовлення*

**Задача №1**

Розрахуйте кількість поставок в місяць, якщо вартість одиниці товару склала 80 грн., місячний оборот складу по даній позиції - 1000 од. товару; частка витрат на зберігання - 5% від вартості, транспортно-заготівельні витрати, пов'язані з реалізацією і доставкою одного замовлення, - 500 грн.

**Задача №2**

Розрахуйте кількість поставок в місяць, якщо вартість одиниці товару склала 100 грн., місячний оборот складу по даній позиції - 900 од. товару; частка витрат на зберігання - 5% від вартості, транспортно-заготівельні витрати, пов'язані з реалізацією і доставкою одного замовлення, - 0,25 тис. грн.

*Задачі на вибір каналу розподілу:*

**Задача №1**

Яке рішення прийняти за вибором каналу розподілу за критерієм ефективності? Вибір з трьох альтернатив:

- канал нульового рівня: витрати, пов'язані з утриманням власної роздрібної торговельної мережі, складають 150 млн грн., витрати обігу - 100 млн грн., прибуток від реалізації товару - 500 млн грн .;

- однорівневий канал (використання посередника – роздрібного торгівлі): витрати обігу - 60 млн грн., прибуток - 30 млн грн .;

- дворівневий канал (виробник продає товар оптовому посереднику): витрати обігу - 40 млн грн., прибуток - 120 млн грн.

**Задача №2**

Розгляньте три види каналів розподілу і визначте, який найбільш вигідний для виробника:

1) канал нульового рівня: витрати, пов'язані з утриманням власної роздрібної торговельної мережі, складають 100 млн грн., витрати обігу - 80 млн грн., прибуток від реалізації товару - 360 млн грн .;

2) однорівневий канал: витрати обігу - 70 млн грн., очікуваний прибуток 175 млн грн .;

3) дворівневий канал: витрати обігу - 60 млн грн., прибуток може скласти 130 млн грн.

*Задачі на визначення структури відділу збуту*

**Задача №1**

Керівнику відділу збуту необхідно з'ясувати, хто більше кращий підприємству - торговий агент або торговий представник. Для торгових агентів передбачений оклад в 14 000 грн. в місяць і 2% комісійних; для торгового представника - гарантійний оклад 6000 грн. і 5% комісійних. Вони працюють в однієї географічної області, очікуваний місячний оборот – 320 000 грн.

**Задача №2**

Організація формує відділ продажів. Для торгових агентів на підприємстві передбачений оклад 15 000 грн. і 2% комісійних. Торговому представнику гарантований оклад в 10 000 грн. і 4% комісійних. Вони працюють в одній географічній області, очікуваний місячний оборот складе 260 000 руб. Визначте, хто більш кращий підприємству - торговий агент або торговий представник.