**Розрахункові задачі**

**маркетингова збутова політика**

**Завдання 1.**

Проведіть ABC-аналіз регіонів, у яких фірма реалізує свою продукцію; вихідні дані наведено в табл. 1. Відберіть найбільш прибуткові регіони, де фірма може розширювати свою присутність.

Таблиця 1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Регіон | Ціна реалізації, грн | Обсяг реалізації, од. | Змінні витрати на одиницю продукції, грн од. | Постійні витрати, грн |
| 1 | 14 | 12 | 5 | 7680 |
| 2 | 8 | 44 | 6 |
| 3 | 22 | 18 | 17 |
| 4 | 56 | 6 | 40 |
| 5 | 18 | 55 | 11 |
| 6 | 112 | 430 | 84 |
| 7 | 401 | 8 | 200 |
| 8 | 58 | 205 | 34 |
| 9 | 16 | 81 | 10 |
| 10 | 7 | 144 | 3 |

**Завдання 2.**

Торговельне підприємство продає фільтри для води та має можливість налагодити комерційні зв’язки з двома підприємствами («А», «Б»). Який варіант співпраці є вигіднішим для торговельного підприємства?

|  |  |
| --- | --- |
| Інформація про комерційну угоду«А» | Інформаціяпро комерційну угоду«Б» |
| ˗ оптова ціна закупівлі одиниці товару становить 70 грн, у т. ч. 11,67 грн. ПДВ;˗ ціна реалізації товару – 100 грн., у т. ч. ПДВ – 16,67 грн.;˗ витрати на доставку товару – 1000 грн.;˗ витрати на заробітну плату – 5 % обсягу продажу товару;˗ інші матеріальні та прирівняні до них витрати – 10 % обсягу продажу товару;˗ сума коштів для закупівлі та продажу товару – 20 тис. грн;˗ місячний темп інфляції – 1 %;˗ досліджуваний період – місяць;˗ прогноз обсягу продажу товару – 1 000 од. | ˗ прогноз реального чистого прибутку – 10 тис. грн. |

**Завдання 3.**

Підприємство «ПДД» одержало від комітента товар на реалізацію обсягом 1000 т за ціною 2000 грн. за 1 т. Цей товар знаходиться у виробника. Передбачено, що товар знаходиться у виробника 1 місяць. Вантажопідйомність 1 вагону – 50 т. Умови передачі продукції – ЕХW («Франко-завод»).

Підприємство уклало договори купівлі-продажу одержаного на комісію товару з покупцями, що знаходяться в різних містах на відстані 600 км, на умовах СРТ (Carriage Paid To – перевезення сплачено до).

*Вартість послуг становить:*

*˗ за зберігання товару – 0,5 грн. за 1 т у місяць;*

*˗ послуги з подавання і прибирання вагонів – 60 грн. за вагон;*

*˗залізничний тариф на перевезення вантажу – 50 грн. за 1 т;*

*˗ навантажування у вагони – 8,5 грн. за 1 т;*

*˗ експедиційні витрати – 2,5 грн. за 1 т;*

*- природні втрати товару при транспортуванні – 1 %;*

*˗ інші витрати – 0,5 грн за 1 т.*

Розрахуйте мінімальну ціну реалізації товару покупцям, якщо комісійна винагорода становить 7 % від вартості товару.