**Тема практичне заняття: Економічна характеристика оптової торгівлі**

План заняття:

 **1. Індивідуальне опитування за основними положеннями теми:**

1. Місце та функції оптової торгівлі у сфері товарного обігу.

2. Характеристика та класифікація оптових торговельних підприємств.

3. Види оптових посередників.

4. Організатори оптового обороту, їх роль та функції у формуванні оптового ринку.

**2. Заслуховування доповідей з питань економічної характеристики оптової торгівлі, та їх обговорення.**

**Теми презентацій (доповідей):**

1. Особливості торговельної діяльності на підприємствах оптової торгівлі.
2. Особливості біржової торгівлі як форми організації оптового ринку.
3. Збутова діяльність товаровиробників. Фірмова торгівля.
4. Особливості формування оптових цін.
5. Проблеми розвитку підприємств оптової торгівлі.
6. Сучасний стан та основні тенденції розвитку підприємств оптової торгівлі.

3. Індивідуальне тестування.

4. Виконання практичних завдань (Задачі 1,2):

**Задача 1.**

Визначити план товарообігу оптового підприємства в цілому та за видами і формами, виходячи з наступної інформації.

На плановий рік по товарам номенклатури (дитячого взуття в асортименті) даного оптового підприємства надійшли замовлення в таких обсягах:

1. Замовлення підприємств роздрібної торгівлі 205,5 тис. грн

2. Замовлення позаринкових споживачів 7,7 тис. грн

3. Держзамовлення з міждержавних поставок 20,5 тис. грн

Оптове підприємство повинно виконати держзамовлення та замовлення позаринкових споживачів на 100%, інших контрагентів – виходячи з можливостей матеріально-технічної бази і обсягу діяльності. Реалізація товарів з міждержавних поставок здійснюється через склад оптового підприємства.

На початок планового періоду товарні запаси оптового підприємства становили 5,5 тис. грн, на кінець року встановлено норматив в розмірі 7,5 тис. грн. Частка складського обігу в обігу з реалізації товарів споживачам становитиме 85%.

Оптовим підприємством укладено угоди на постачання товарів у плановому році з місцевою взуттєвою фабрикою на суму 55,5 тис. грн, з виробниками держав близького зарубіжжя – 25,5 тис. грн, по імпорту – 40,5 тис. грн.

Визначити на скільки відсотків оптове підприємство в змозі задовольнити замовлення підприємств роздрібної торгівлі.

**Задача 2.**

Визначити собівартість одиниці продукції методом обліку повних витрат. При цьому виділити наступні категорії витрат: прямі та непрямі, виробничу собівартість та невиробничі витрати.

Дані для розрахунків на 1 од. продукції, грн:

* матеріальні витрати – 2,65;
* витрати на оплату праці – 4,0;
* амортизація спеціального устаткування – 1,85;
* витрати на управління виробництвом – 2,45;
* інші прямі витрати – 0,35;
* адміністративні витрати – 4,45;
* витрати з утримання та експлуатації основних засобів – 1,3;
* витрати на збут – 1,55;
* інші загальновиробничі витрати – 0,4;
* інші операційні витрати – 0,5;

Рентабельність одиниці виробу для виробника складає 25%, ПДВ – 20%.

Визначити оптову та відпускну ціни одиниці продукції для виробника.