

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА**

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

до проведення практичних занять із навчальної дисципліни

**«ВВЕДЕННЯ В СПЕЦІАЛЬНІСТЬ
(ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ)»**

*(для студентів усіх форм навчання зі спеціальності
076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність)*

**Харків
ХНУМГ ім. О. М. Бекетова
2019**

Методичні рекомендації до проведення практичних занять із навчальної дисципліни «Введення в спеціальність (підприємництво, торгівля та біржова діяльність)» для студентів усіх форм навчання зі спеціальності 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова ; уклад. І. В. Покуца. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2019. – 14 с.

Укладач канд. екон. наук, ст. викл. І. В. Покуца

Рецензент

О. М. Бурак, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку

Рекомендовано кафедрою економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку, протокол № 1 від 30.08.2018.

ЗМІСТ

Вступ.....	4
Розділ 1 Теоретична частина.....	5
1 Вирішення кейсових завдань.....	6
1.1 Кейс № 1 «Гроші на смітті».....	6
1.2 Кейс № 2 «Вихід з кризи».....	7
1.3 Кейс № 3 «Бізнес на сайті».....	8
1.4 Кейс № 4 «Складнощі вибору».....	9
Розділ 2 Практична частина. Розв’язання задач.....	10
Список рекомендованих джерел.....	14

ВСТУП

Навчальним планом передбачено проведення практичних занять зі студентами денної і заочної форми навчання з дисципліни «Введення в спеціальність (підприємництво, торгівля та біржова діяльність)».

Мета практичних занять – опанування студентами системи теоретичних знань, прикладних вмінь і навичок щодо використання засад прикладної економіки, методів організації ефективного господарювання, ведення торгівлі на рівні основної ланки суспільного виробництва, підприємства, та основ біржової діяльності, формування необхідної сукупності теоретичних і практичних знань для вирішення конкретних економічних завдань на сучасному етапі розвитку економіки.

Методичні рекомендації складаються з двох частин: теоретична та розрахункова частини. Варіанти завдань визначають за рекомендаціями, наведеними в кожному завданні. Критерії оцінювання практичних занять подано в методичних рекомендаціях.

Метою нормативної навчальної дисципліни «Введення в спеціальність (підприємництво, торгівля та біржова діяльність)» є: формування у студентів загальних уявлень про підприємництво, торгівлю та біржову діяльність і необхідність оволодіння знаннями, які повинен мати економіст для фахової роботи за певним рівнем кваліфікації. Дати студентам загальні поняття про основні економічні, торговельні та біржові категорії, основні вимоги до економічної роботи на підприємствах.

Основними *завданнями* вивчення дисципліни «Введення в спеціальність (підприємництво, торгівля та біржова діяльність)» є опанування студентами системи теоретичних знань, прикладних вмінь і навичок щодо використання основ прикладної економіки, методів організації ефективного господарювання, ведення торгівлі на рівні основної ланки суспільного виробництва, підприємства, та основ біржової діяльності, формування необхідної сукупності теоретичних і практичних знань для вирішення конкретних економічних завдань на сучасному етапі розвитку економіки.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен *знати*:

– наукові поняття, теорії й методи, необхідні для розуміння принципів підприємницької, торговельної та біржової діяльності;

– нормативно-правові акти, довідкові матеріали, чинні стандарти, інструкції, офіційних класифікаторів товарів та інших документів у підприємстві, торгівлі та біржовій діяльності;

– методи аналізу, планування та організації підприємницької та торговельної діяльності в сучасних умовах;

– основи прогнозування і розробки стратегії та розвитку власної справи у сферах виробництва, торгівлі та надання послуг;

– основи надання послуг та здійснення операцій на товарних біржах;

вміти: – використовувати та впроваджувати нові технології, брати участь у товарознавчій та митній експертизі;

- використовувати знання та вміння для розрахунку економічної ефективності, дослідження, вибору та проектування підприємницьких рішень;
- формувати і обробляти необхідну інформаційну базу щодо зовнішнього та внутрішнього середовища за певним видом підприємницької діяльності;
- організовувати торговельну діяльність та діяльності в сфері надання послуг; аналізувати зміст і порядок організації біржових операцій.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНА ЧАСТИНА

У першій частині методичних рекомендацій щодо проведення практичних занять з дисципліни «Введення в спеціальність (підприємництво, торгівля та біржова діяльність)» студент має обрати одну з нижченаведених тем для написання реферату з дисципліни, та розкрити її зміст на 20–25 сторінках формату А4, 14 шрифт Times New Roman, 1,5 міжрядковий інтервал. Захист та обговорення рефератів студентів проходить під час практичних занять з дисципліни (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Теми рефератів*

Номер варіанта*	Назва теми для самостійної роботи
1	Форми і методи підприємницької діяльності
2	Підприємство як суб'єкт економічних відносин
3	Підприємництво: конкуренція, невизначеність, ризик
4	Ринок та зовнішнє середовище підприємництва
5	Індивідуальне і корпоративне підприємництво
6	Шляхи організації власної справи
7	Основні та оборотні активи підприємства
8	Організація і структура торгівлі. Види торгівлі
9	Норми і правила торговельного обслуговування
10	Організація закупівель і продажу товарів
11	Перевезення торговельних вантажів
12	Транспортно-експедиторське обслуговування
13	Доходи і витрати торговельного підприємства.
14	Прибуток і рентабельність. Фінансові ресурси підприємства
15	Основні поняття про біржу, класифікація бірж
16	Основні поняття про ринок цінних паперів, види цінних паперів
17	Теорії функціонування ф'ючерсних ринків
18	Електронний трейдинг – сучасна технологія біржової торгівлі
19	Порядок утворення та органи управління біржею
20	Організаційна структура та персонал біржі

* Номер варіанта обирається за останньою цифрою студентського квитка (для денної форми навчання) або залікової книжки (для заочної форми навчання). Темы з 11 по 20 є додатковими темами для самостійного опрацювання.

1 Вирішення кейсових завдань

1.1 Кейс № 1 «Гроші на смітті»

Під вашим керівництвом в м. N працює приватне підприємство, на якому сортують і переробляють всі можливі види відходів. На початку року ви встановили в місті кілька десятків контейнерів для сортування побутових відходів, обладнавши, таким чином, сім пунктів для роздільного збору сміття.

Уздовж житлових будівель міста в ряд стоять сміттєві контейнери. До них раз у раз підходять міські жителі і викидають вже відсортовані побутові відходи. Ви популяризуєте роздільний збір сміття серед населення за допомогою листівок, які за домовленістю з ЖЕКами та кур'єрами поширюються разом з платіжками за комунальні послуги.

Пластиковими контейнерами ваша компанія постачає бажаючих безкоштовно. У жителів міста є дві опції: привезти сміття в пункт прийому і отримати гроші за відсортоване сміття, або ж дозволити машині компанії забрати розсортовані по контейнерах відходи прямо з двору приватного будинку.

Не всі жителі міста позитивно ставляться до вашої ініціативи. Є категорія людей, які вважають, що сортування збільшує чийсь доходи. Вони бояться зробити вас багатшим і свідомо не сортують відходи, друга категорія людей називає себе соціально відповідальною, але нарікає на відсутність часу для сортування. В результаті сортують і здають сміття тільки 8 % мешканців з 33 тисяч жителів міста. Середня норма утворення побутового сміття на 1 мешканця 281 кг на рік. В складі побутового сортованого сміття, що здається, переважають поліетиленові відходи – 20 %, папір (макулатура) – 25 %, та скло – 12 %.

У вашому розпорядженні, як підприємця, 60 контейнерів з сітками для накопичення та вивозу різного виду сміття. Вартість такого закритого контейнера - близько 7 000 грн, 1 сітки для 1 контейнера – 3 000 грн. Всього на вашому підприємстві з вивозу сміття працює 10 осіб, середня місячна зарплата кожного – 6 000 грн. Непогано для невеликого міста N, але останнім часом і цього мало. Працівники працевлаштовані «по білому», з кожної зарплати працюючого ви офіційно перераховуєте державі ЄСВ в розмірі 22 %.

На вашому підприємстві поліетилен, папір і пластик руками упаковують працівники в спецодязі і яскравих жилетках. Все сміття відсортоване і спресоване в акуратні (наскільки це можливо) тюки однакової форми по 300–400 кг. Кожен з них позначений штрих-кодом, в якому зашифровані склад, місце і дата збору.

Папір (макулатуру) ви успішно продаєте місцевому картонно-паперовому комбінату, відходи скла у вас за договорами купує підприємство з виробництва скляних виробів, а поліетилен – місцеве підприємство з виробництва поліетиленових пакетів, все сміття вивозиться за рахунок підприємств-покупців. Макулатуру у вас приймають за цінами по 4,5 грн за кг, скло – по 1 грн, найцінніший сміття – поліетилен, коштує 5 грн за кг.

Завдання до кейсу. Чи є ваш бізнес з продажу сортового сміття прибутковим, чи доцільно їм взагалі займатись? Розрахуйте і визначить величину прибутку від ведення такого бізнесу.

1.2 Кейс № 2 «Вихід з кризи»

Підприємець разом зі своїм партнером придбав у власність готель. Основні показники готелю говорили про те, що останні три роки в готелі спостерігається стійке зниження кількості постояльців. З 2017 року готель втратив п'яту частину своєї клієнтури. Знижується частка сімейних пар, які в основному приїжджають в готель на вихідні. При цьому не можна сказати, що в готель більше приїжджає гостей з інших сегментів. Клієнтами готелю в даний час є три сегменти ринку: сімейні пари з дітьми; індивідуальні гості; ділові туристи (відрядження) (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Ринок послуг готелю 2017–2019 рр.

Сегменти ринку	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Питома вага сімейних пар, %	70	68	60
Питома вага ділових туристів (відрядження), %	15	15	15
Питома вага індивідуальних гостей, %	15	17	25
Питома вага корпоративних клієнтів, %	0	0	0
Загальна кількість клієнтів готелю, осіб	18 200	15 600	10 000

У готель недавно були зроблені капітальні вкладення – кошти були інвестовані в створення при готелі бізнес-центру. Однак центр ще не запущений, тільки відремонтовані площі.

Насамперед після придбання, підприємець (новий власник готелю) вирішив зустрітися з керуючою компанією готелю, щоб переговорити про перспективи розвитку бізнесу. Зустріч нового власника з діючої керуючої командою готелю пройшла в дружній обстановці. Найманий директор готелю запевнив підприємця в тому, що він готовий працювати під його керівництвом і зробити все, щоб бізнес готелю став ще більш прибутковим. Звіт директора був барвистим і говорив про те, що бізнес готелю чекають райдужні перспективи.

Насамперед директор готелю запропонував підприємцю вкластися в розширення бізнесу для збільшення обсягів продажів існуючих послуг. За словами директора готелю, бізнесу в цьому році необхідні додаткові кошти на рекламу, в сумі 5 млн грн. З доповіді директора випливало, що в його стратегії розвитку готелю:

- асортимент послуг залишається колишнім.
- структура витрат принципових змін не зазнає.
- вкладені гроші підуть на підвищення іміджу готелю з метою залучення додаткових клієнтів (реклама, просування).
- капітальні вкладення не плануються.
- залучення позикових коштів не передбачається.

Директор повідомив, що зараз його співробітниками допрацьовується план маркетингу. Він пообіцяв підприємцю зростання чистого прибутку підприємства на 30 % за підсумками 2019 року. Прогнозний приріст виручки, на його думку, внаслідок розширення бізнесу в 2019 році складе 15 %.

Завдання до кейсу. Обґрунтуйте, чи погодитесь ви як підприємець на прохання директора виділити на його програму розвитку 5 млн грн і чому?

1.3 Кейс № 3 «Бізнес на сайті»

Сьогодні одним з найпопулярніших інструментів для оцінки роботи сайту є «воронка продажів». «Воронкою продажів» – називають процес продажу товару клієнтам, який розбитий на певні етапи. На кожному з етапів частина майбутніх клієнтів відсівається.

Фахівці маркетингового відділу підприємства провели заміри показників ефективності свого корпоративного сайту. Вони зробили ряд пропозицій, як оптимізувати сайт, щоб його відвідували дедалі більше клієнтів. Дані аналізу за місяць наведено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Дані відвідування сайту підприємства за місяця

Показники ефективності сайту	Чисельність, осіб
Відвідувачів сайту	1 200
Відмітка «Цікаво»	620
Відмітка «Прийняв рішення» (заповнив веб-форму та подзвонив за вказаним телефоном)	109
Відмітка «Придбав послугу» (оплатив послугу онлайн)	10

Маркетолог-консультант підготував ряд пропозицій щодо поліпшення структури, змісту (контенту) і дизайну корпоративного сайту підприємства. Кілька цінних порад по інтернет-маркетингу він отримав від агентства INES, яке здійснює технічну підтримку сайту. Агентство безкоштовно впровадило нову, більш зручну форму бронювання. Розміщення контексту проводилося на безкоштовному тарифі компанії Google. У якийсь момент команда маркетологів вирішила використовувати програми-аналізатори даних для оцінки ефективності реклами в інтернеті: підключилися, вартість підключення 2 500 грн на місяць. У підсумку, було покращено зміст (контент) найбільш відвідуваних розділів сайту, додані фото і тексти в розділах про спеціальні пропозиції, додали сервіс «інтернет-купон», асортимент продукції підприємства викладено в форматі відео-презентації. Маркетологи також додали опцію «замовити дзвінок» – для посилення зворотного зв'язку.

Після поліпшень на корпоративному сайті, були зібрані такі статистичні показники. Кількість відвідувачів зросла на 45 %. На 15 % піднявся інтерес до сайту, майже в два рази зросла середній час, що проводиться на сайті, і кількість прочитаних сторінок. Показники видимості сайту в інтернет вирости в порівнянні з періодом до оптимізації приблизно на 60 %.

Завдання до кейсу. Визначте та обґрунтуйте на скільки зростає на місяць кількість замовлень з сайту в нових умовах.

1.4 Кейс № 4 «Складнощі вибору»

До Вас як до голови автотранспортного підприємства (АТП) надішли декілька комерційних пропозицій про співпрацю:

Варіант № 1. «Шановний, N! З урахуванням того, що в нашому місті на даний момент працюють близько 50 служб таксі, що представляє дуже високий рівень конкуренції, ми припускаємо, наскільки для вас може бути актуально, залучення пасажирів саме в ваше АТП. Номерний фонд нашого готелю складає 200 номерів, що дозволяє нам приймати до 500 осіб одноразово. Середній термін проживання становить 3–4 дні. Наші основні гості сімейні пари і ділові партнери, які віддають перевагу комфорту, швидкості і безпеці свого пересування по місту до екскурсійних майданчиків, бізнес-центрів, компаній. За результатами наших досліджень 90% наших гостей користуються послугами таксі.

Ми пропонуємо програму «Taxi Light», за якою ваше АТП встановлює фіксовану ціну на здійснювані перевезення. Ми будемо продавати транспортну послугу по кінцевій ціні і перераховувати грошові кошти за мінусом своїх комісійних в розмірі 17 %. Ця програма дозволить вам мати гарантовані замовлення, збільшити обсяг ваших перевезень приблизно на 18%, що забезпечить стабільний прибуток. Для нас це додаткова конкурентна перевага.

Ваші послуги гармонійно впишуться в роботу нашого готелю.

Дякуємо за приділений час і сподіваємося на взаємовигідну і довгострокову співпрацю!».

Варіант 2. «Шановний, N! Наш готельний комплекс пропонує вам вступити в розроблену нами програму, яка дозволить відчутно збільшити економічні показники вашої АТП компанії. За нашими прогнозами обсяг перевезень в період нашого співробітництва виростає на 18%. А це, з урахуванням високої конкуренції на даному ринку значні показники. Треба відзначити, що готель користується популярністю серед городян і гостей нашого міста і має високий рейтинг. Спільна робота може позитивно відбитися на рівні сприйняття і ставлення до вашої компанії. З усіх перевізників ми вибрали 10 кращих, які більшою мірою відповідають пропонованим вимогам. Ви увійшли в десятку.

Умови спільної співпраці за програмою «Taxi Light»: ваша компанія встановлює фіксовану ціну на здійснювані пасажирські перевезення. Ми будемо продавати транспортну послугу по кінцевій ціні і перераховувати грошові кошти за мінусом своїх комісійних в розмірі 17 %. За весь час роботи ми не мали жодних нарікань з боку наших партнерів і клієнтів, тому ви можете нам довіряти. Ця пропозиція має вас зацікавити! Будьте ласкаві відповісти про своє рішення протягом триденного терміну.

Ваші послуги гармонійно впишуться в роботу нашого готелю.

Дякуємо за приділений час і сподіваємося, що ви оціните наші пропозиції».

Варіант 3. «Шановний, N! Наш готельний комплекс виходить до вас з пропозицією про спільну співпрацю. У нашому місті досить велика кількість компаній, які надають послуги з пасажирських перевезень. Ми провели моніторинг ринку, проаналізували отриману інформацію і виділили вашу компанію як одну з найкращих за наступними критеріями: стан автопарку, професіоналізм водіїв, цінова політика, відгуки клієнтів.

Ми намагаємося максимально задовольнити бажання наших гостей і зробити їх перебування не тільки в нашому готелі, а й місті комфортним і безтурботним. Тому послугу вашої компанії ми готові ввести як додатковий сервіс готелю. Пропонуємо розглянути як варіант спільної роботи програму «Taxi Light», по якій ваша компанія встановлює ціну на здійснювані перевезення у відповідності зі сформованою ціновою політикою. Ми будемо продавати транспортну послугу по кінцевій ціні і перераховувати грошові кошти на ваш рахунок за мінусом своїх комісійних в розмірі 17%. Технічні питання пропонуємо обговорити додатково, якщо вас зацікавить наша пропозиція.

Ця програма дозволить вам мати гарантовані замовлення, збільшити обсяг перевезень приблизно на 18 %, що забезпечить стабільний прибуток.

Для нас це додаткова конкурентна перевага. Ваші послуги гармонійно впишуться в роботу нашого готелю».

Завдання до кейсу. Визначте та обґрунтуйте самий економічно вигідний варіант комерційної пропозиції, чому саме цей варіант Ви обираєте?

РОЗДІЛ 2 ПРАКТИЧНА ЧАСТИНА. РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ

Задача 1. Визначити дохід, прибуток та рентабельність підприємства, яке виготовляє два види продукції А і В, в кількості 20 000 од. та 30 000 од. відповідно. Ціна А = 10 грн / од., ціна В = 20 грн / од. Загальні витрати виробництва складають 700 000 грн.

Задача 2. Визначити обсяг реалізованої продукції підприємства в грн, якщо обсяг валової продукції 800 000 грн. Залишки незавершеного виробництва на кінець року 200 000 грн, а на початок 100 000 грн. Залишки готової продукції на складі на початок періоду 8000 од., а ціна одиниці продукції 10 грн / од.

Задача 3. Визначити кількість робітників, що необхідно прийняти на роботу для виконання виробничої програми підприємства, якщо воно виготовляє 3 види продукції А, В, С відповідної кількості 2 000 од., 3 500 од., 4 000 од. Норма часу на виготовлення А = 2 години, В = 1 година та С = 0,5 години. Підприємство працює в дві зміни по 8 годин кожна, кількість робочих днів – 230.

Задача 4. Визначити виробничу програму та виробничу потужність хлібопекарні, в якій встановлено 5 печей, завантаженням 100 кг хлібних

виробів кожна, тривалість циклу випікання 20 хв, підприємство працює в 1 зміні 8 годин 260 днів на рік, коефіцієнт використання потужності підприємства 70 %.

Задача 5. Визначити виробничу програму та виробничу потужність підприємства, якщо його продукція в міру виготовлення проходить три цехи: А, В, С. Годинна продуктивність обладнання цеху А складає 40 од. продукції за годину, цеху В 30 од. продукції за годину, а цеху С 50 од. продукції за годину. Режим роботи підприємства 1 зміна, 8 годин, 250 днів на рік. Коефіцієнт використання потужності 60 %.

Задача 6. Прогноз можливих обсягів реалізації, витрат і ціни у плановому періоді характеризується даними, що наведені у наступній таблиці.

Таблиця 2.1 – Прогноз обсягів реалізації

Показники	Значення					
Обсяг реалізації, тис. од.	50	100	200	300	400	500
Загальні витрати, тис. грн	1 000	2 000	3 600	5 400	7 300	9 000
Ціна, грн /од.	30	30	28	27	25	23

Визначити на основі розрахунку показнику рентабельності найбільш доцільний варіант реалізації.

Задача 7. Механічний цех обладнаний 16 верстатами. Норма часу на обробку одного виробу 0,5 нормо-год. Підприємство працює в дві зміни, тривалість зміни 8,0 год.

Визначити виробничу потужність цеху і його виробничу програму, якщо кількість робочих днів – 252, простої обладнання в ремонті складають 5 %, коефіцієнт використання потужності 0,9.

Задача 8. Для отримання додаткових доходів керівництво компанії вивчає питання про доцільність відкриття кафе для продажу морозива. Очікуваний попит становить 13000 замовлень. При цьому:

- умовно-постійні витрати становитимуть 150 000 у.о.
- умовно-змінні витрати становитимуть 3 у.о. / на 1 замовлення;
- очікувана середня ціна одного замовлення дорівнює 6 у.о.

Необхідно знайти обсяг продажу, що дозволить уникнути збитків в натуральному і вартісному виразі; зробити висновок про доцільність організації цього кафе на підставі існуючих вихідних даних і проведених розрахунків.

Задача 9. Сумарна потужність обладнання підприємства становить 15 КВт. Підприємство працює у 2 зміни по 8 год. кожна, 260 днів на рік. Визначити витрати підприємства на електроенергію, якщо тариф за 1 КВт-год складає 1,5 грн.

Задача 10. Підприємець для відкриття своєї справи взяв кредит у банку під 25 % річних у сумі 120 000 грн строком на 3 роки.

Визначити:

1) суму боргу в кінці строку та виплати по відсотках, якщо при нарахованні використовується метод складних відсотків;

2) суму боргу в кінці строку та виплати по відсотках, якщо при нарахуванні використовується метод простих відсотків.

Задача 11. За даними таблиці 2.2 визначити фінансові результати проекту.

Таблиця 2.2 – Фінансові результати діяльності

Показники	Од. виміру	Значення
Обсяг збуту продукції	од	20 000
Ціна одиниці продукції	грн / од	30
Витрати	грн	300 000
Дохід	грн	визначити
Податок на додану вартість	грн	визначити
Чистий дохід	грн	визначити
Прибуток до оподаткування	грн	визначити
Податок на прибуток	грн	визначити
Чистий прибуток	грн	визначити
Рівень чистої рентабельності витрат	%	визначити

Задача 12. На підприємстві працює 3 одиниці транспортних засобів для доставки продукції. Середня витрата палива одного транспортного засобу становить 7л на 100 км пробігу, при цьому середньорічний пробіг транспортного засобу 20 000 км. Визначити річні витрати на паливо по підприємству, якщо вартість 1л становить 30 грн.

Задача 13. Продуктивність обладнання підприємства становить 120 од. продукції на годину. Підприємство працює за режимом роботи в 1 зміну (8 год). Кількість святкових та вихідних днів за поточний рік склала 112 днів. Коефіцієнт використання потужності підприємства 0,8. Визначити виробничу програму та виробничу потужність підприємства.

Задача 14. Керівництво компанії вивчає питання про доцільність відкриття нового бізнесу. Витрати на оренду виробничих приміщень складають 200 000 грн., на закупівлю необхідного обладнання 300 000 грн. Ціна майбутньої продукції 50 грн / од., а витрати на матеріали 10 грн / од. Визначити необхідний критичний рівень виробництва продукції.

Задача 15. Підприємство випускає 11 000 од. продукції. Вартість основних і допоміжних матеріалів – 50 грн / од., нормована заробітна плата – 62 грн / од., витрати на ремонт і експлуатацію обладнання – 600 тис. грн, річні цехові витрати – 800 тис. грн, загальновиробничі витрати – 900 тис. грн, річна заробітна плата основних робітників – 850 тис. грн, витрати на збут – 10 % від загальновиробничих витрат, рентабельність продукції – 25 %.

Розрахувати загальні витрати, собівартість та орієнтовну ціну одного виробу.

Задача 16. Витрати по підприємству за рік становили:

- електроенергія 71 000 тис. грн;
- матеріали на підготовку води 3 461, 0 тис. грн;
- фонд оплати праці 6 269,0 тис. грн;
- амортизація 19 449 тис. грн;
- загальновиробничі та загальногосподарські витрати 41 278 тис. грн.;
- обсяг реалізації продукції 201 836 од.

Визначити собівартість реалізованої одиниці продукції.

Задача 17. Підприємству пропонують укласти договір про постачання 6000 од. продукції за ціною 380 грн за одиницю. При цьому змінні витрати підприємства на виробництво у розрахунку на одиницю даного виду продукції становитимуть 170 грн. Розмір постійних витрат, що припадають на даний вид продукції становлять 861 000 грн.

Розрахувати фінансовий результат від реалізації цієї пропозиції (прибуток або збитки) за допомогою точки беззбитковості та визначити критичний обсяг виробництва, при якому будуть відсутні збитки. Проілюструвати висновки графіком.

Задача 18. У поточному році доходи підприємства від реалізації продукції (без податку на додану вартість) склали 1 158 456 грн. Прямі витрати склали 736 306 грн.

Визначити прибуток та рівень прибутковості діяльності підприємства, якщо адміністративні витрати та витрати на збут становлять відповідно 15 і 3 % від прямих витрат.

Задача 19. Визначити кращий варіант впровадження заходу при таких показниках капітальних вкладень (К) і собівартості (С) річного випуску продукції: 1-й варіант: $K_1 = 1,0$ млн грн, $C_1 = 1,2$ млн грн; 2-й варіант: $K_2 = 1,1$ млн грн, $C_2 = 1,15$ млн грн; 3-й варіант: $K_3 = 1,4$ млн грн, $C_3 = 1,05$ млн грн.

Задача 20. Планова собівартість виготовлення виробу в момент початку освоєння виробництва становить – 6000 грн, а трудомісткість виготовлення цього виробу – 210 нормо-годин. Планується, що за час освоєння продукції всього буде зроблено 10 одиниць продукції. Визначити трудомісткість та собівартість виготовлення виробничої програми, якщо з кожною одиницею випуску собівартість знижується на 1,5% а трудомісткість на 2%.

Задача 21. Річна програма випуску продукції на підприємстві – 400 тис. шт., стійкість інструменту до повного його зносу – 20 годин, норма машинного часу – 1,8 хвилин на деталь. На робочих місцях одночасно знаходиться 60 одиниць інструменту, в ремонті і заточці – 25 од., в інструментально-роздатковій кладовій – 100 одиниць.

Розрахувати потребу в інструменті для виконання річної виробничої програми та розмір його цехового оборотного фонду.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Базові

1. Фінансово-економічний словник : словник-довідник / [кол. авт. : О. С. Юнін, О. О. Круглова, М. О. Савельєва та ін.]. – Дніпро : Видавець К. О. Біла, 2018. – 164 с.
2. Доброва Н. В. Основи бізнесу : навч. посібник / Н. В. Доброва, М. М. Осипова. – Одеса : Видавець : М. О. Бондаренко, 2018. – 305 с.
3. Акіліна О. В. Основи підприємництва (навчально-методичний комплекс) : навч. посібник / О. В. Акіліна, В. Г. Пасічник. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 176 с.
4. Біржова діяльність : підручник для студентів вузів / Ред. В. Крамаренко, Б. Холод. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 261 с.
5. Юр'єва Т. П. Економіка підприємств міського господарства : підручник / Т. П. Юр'єва. – Харків : ХНАМГ, 2006. – 564 с.

Допоміжні

1. Варналій З. С. Основи підприємництва : навч. посібник / З. С. Варналій. – 3-тє вид., виправл. і доп. – Київ : Знання-Прес, 2006. – 350 с.
2. Виноградська А. М. Основи підприємництва : навч. посібник / А. М. Виноградська. – 2-е вид., перероб. і доп. – Київ : Кондор, 2008. – 540 с.
3. Марцин В. С. Економіка торгівлі : підручник / В. С. Марцин. – Київ : Знання, 2008. – 603 с.
4. Державна політика розвитку підприємництва в Україні : навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / [З. С. Варналій та ін.] ; ред. К. О. Ващенко; Міжрегіональна акад. упр. персоналом. – Київ : Персонал, 2010. – 305 с.

Інформаційні ресурси

1. Господарський кодекс України. Верховна Рада України : Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>, вільний. – (дата звернення : 10.02. 2019). – Назва з екрана.
2. Офіційний сервер Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>, вільний. – нормативні документи, які регламентують сучасний бізнес в Україні. – (дата звернення : 10.02. 2019). – Назва з екрана.
3. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. . [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/> – (дата звернення : 10.02. 2019). – Назва з екрана.
4. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/>, вільний. – (дата звернення : 10.02. 2019). – Назва з екрана.

Виробничо-практичне видання

Методичні рекомендації
до проведення практичних занять із навчальної дисципліни

**ВВЕДЕННЯ В СПЕЦІАЛЬНІСТЬ
(ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ)**

*(для студентів усіх форм навчання зі спеціальності
076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність)*

Укладач **ПОКУЦА** Ілля Володимирович

Відповідальний за випуск *Н. О. Волгіна*

За авторською редакцією

Комп'ютерне верстання *І. В. Покуца*

План 2018, поз. 301 М.

Підп. до друку 19.03.2019. Формат 60 × 84/16.
Друк на ризографі. Ум. друк. арк. 0,7
Тираж 50 пр. Зам. № .

Видавець і виготовлювач:

Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Маршала Бажанова 17, Харків, 61002.
Електронна адреса: rectorat@kname.edu.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

ДК № 5328 від 11.04.2017.