

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Северо-Кавказский федеральный университет»

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по выполнению практических работ
по дисциплине «Экономика торговли»
для студентов направления подготовки
43.03.01 Сервис

Направленность (профиль) «Сервисная экономика»

Ставрополь, 2026 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ
2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ
3. ПЛАНЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ
4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ КУРСОВЫХ РАБОТ
5. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ
6. ЛИТЕРАТУРА И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины является формирование профессиональных (ПК-2, ПК-4) компетенций будущего направления подготовки 43.03.01 Сервис направленность (профиль) «Сервисная экономика», формирование у студентов системного видения организации торговли и ее окружения, а также факторов, оказывающих воздействие на принятие управленческих решений.

Задачами освоения дисциплины являются: раскрыть теоретическое и предметное содержание экономики сервиса, дать навыки проектирования продуктов, ориентированных на повышение эффективности экономической деятельности торговых предприятий, подготовка студентов в области управленческих знаний, позволяющая выпускнику успешно осуществлять работу в сфере экономики сервисных организаций.

Дисциплина «Экономика торговли» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, раздел «Прочие услуги».

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Практическое занятие является одной из форм проведения групповых занятий со студентами, имеющей своими целями более глубокое усвоение обучающимися лекционного материала, развитие у них умения целенаправленной работы с научной, учебной литературой для самостоятельного добывания новых знаний, приобретение навыков публичных выступлений, ведения дискуссий и т.д.

Практические занятия предполагают использование различных форм работы: обсуждение теоретических вопросов, решение задач, обсуждение докладов, анализ информации. Практические занятия проводятся с целью углубления и закрепления теоретических знаний, привития навыков анализа обстоятельств дела в конкретно заданной ситуации, что весьма важно для будущей практической деятельности. Они, являясь самостоятельной формой обучения студентов, углубляют знания, полученные на лекциях, способствуют самостоятельной работе с нормативным материалом, опубликованной практикой и литературой.

Занятия проводятся в форме опроса студентов по теоретическим вопросам, обозначенным в планах, а также обсуждения вариантов решения практических заданий (ситуаций), которые были предложены в качестве подготовки к занятию. Готовясь к занятиям, студенты должны изучить:

- материалы лекции по предполагаемой теме, а также план практического занятия;
- соответствующие теме занятия положения нормативно-правовых актов;
- основные положения теории;
- рекомендованную в планах практических занятий базовую, а также дополнительную литературу и методические разработки для студентов, подготовленные кафедрой.

При подготовке к практическому занятию студент обязан, изучив действующее законодательство и рекомендованную литературу, письменно изложить в специальной тетради решение задач, заданных преподавателем. Их изложение не должно сводиться лишь к краткому ответу на вопрос. Необходимым признается такое обоснование вывода, которое в принципе является доказательным.

Практические занятия строятся по следующей схеме:

- вначале преподаватель объявляет тему и задачи практического занятия;
- производит опрос студентов по теоретическим вопросам, обозначенным в плане занятия, а также проверяет наличие у студентов письменных решений задач. Данные решения обсуждаются в форме дискуссии непосредственно на занятии;
- по окончании занятия подводятся итоги дискуссии и общие итоги.

Применительно к отдельным темам занятия, с учетом специфики обсуждаемой темы, указанная схема может корректироваться. Однако основе занятия, в любом случае, лежит решение практических ситуаций. Их количество определяется преподавателем с учетом всех особенностей изучаемой темы и масштабности ее проблемных вопросов.

Отвечающий на занятии студент обязан кратко изложить содержание практической ситуации.

Лучше всего целенаправленно готовиться к выступлению по определенному вопросу, изучая другие вопросы с целью лучше разобраться в предмете выступления. Темы выступлений (докладов) можно согласовать с преподавателем заранее. Докладчики могут разграничить между собой материал, вопросы, согласовать последовательность выступлений. Чтобы во время выступления чувствовать себя увереннее, следует подготовить опорный конспект в виде развернутого плана, в который можно включить также представляемые в выступлении схемы, определения, формулы, графики и др. На занятии можно сделать не обязательно большое, развернутое выступление, полностью раскрывающее какой-либо вопрос, но и небольшое дополнение, уточнение, задавать вопросы в процессе обсуждения.

Если не удалось выступить на занятии, следует подготовить письменную работу по согласованию с преподавателем. Это может быть:

- словарь терминов,
- графики с комментариями,
- формулы с комментариями и примерами,
- структурно-логические схемы,
- развернутые планы ответов на вопросы темы,
- аннотации статей по теме занятия (краткое, не более 1 стр., самостоятельное изложение содержания статьи) и др.

Конспекты лекций, опорные конспекты к выступлениям и другие записи по изучаемому предмету целесообразно группировать по темам и накапливать для подготовки к экзамену в специальной папке.

Планирование практических занятий осуществляется с учётом установленного количества часов. Основные этапы планирования и подготовки занятий:

- Разработка системы занятий по теме или разделу.
- Определение задач и целей занятия.
- Определение оптимального объема учебного материала, расчленение на ряд законченных в смысловом отношении блоков, частей.
- Разработка структуры занятия, определение его типа и методов обучения. Нахождение связей данного материала с другими дисциплинами и использование этих связей при изучении нового материала.
- Определение объема и форм самостоятельной работы на занятии. Определение форм и методов контроля знаний студентов. Определение формы подведения итогов.

- Определение самостоятельной работы по данной теме.

При проведении практических занятий преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов, способности студентов сравнивать, анализировать, находить несоответствия, оценивает уровень знаний студентов.

При подведении итогов преподаватель знакомит студентов с результатами выполнения заданий, оценивает качество выполненной работы каждым студентом.

Студенты, не подготовившиеся к практическому занятию, равно как и не

имеющие письменных решений каких-либо практических ситуаций, заданных преподавателем, должны в отдельном порядке отчитаться за занятие.

После развернутого обсуждения всех наиболее важных вопросов занятия, а также вопросов, касающихся казусов и вариантов его решения, преподаватель подводит итоги дискуссии.

3. ПЛАНЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

7 семестр

Практическое занятие по теме 1. Торговля как отрасль народного хозяйства

План занятия

1. Доклады по вопросам материалов лекции с использованием дополнительной литературы, изученной самостоятельно.
2. Дискуссия по результатам выступления студентов.
3. Подведение итогов обсуждения вопросов семинарского занятия и оценка работы студентов.

Методические материалы по практическому занятию 1

Вопросы для занятия

1. Сущность торговли и ее значение для экономики страны.
2. Виды торговли.
3. Функции торговли.
4. Современное состояние и тенденции развития торговли в стране.
5. Характеристика видов предприятий розничной и оптовой торговли, объединений торговых предприятий.
6. Современные форматы торговли.
7. Опыт развития торговли за рубежом.

Практическое занятие 2-3 по теме 2. Характеристика конъюнктуры потребительского рынка

План занятия

1. Доклады по вопросам материалов лекции с использованием дополнительной литературы, изученной самостоятельно.
2. Дискуссия по результатам выступления студентов.
3. Подведение итогов обсуждения вопросов занятия и оценка работы студентов.

Методические материалы по практическому занятию 2

1. Сущность понятия «конъюнктура» и ее виды.
2. Понятие и характерные черты рыночной конъюнктуры.
3. Конъюнктура потребительского рынка: сущность, характерные черты, показатели.
4. Особенности формирования спроса на потребительские товары.
5. Особенности формирования предложения товаров на потребительском рынке.
6. Показатели и методика оценки рыночной конъюнктуры.

7. Показатели и методика оценки конъюнктуры торговли.

Практическое занятие 4-5 по теме 3. Материально-техническая база торговли

Решение практических задач

Задача 1

Определите фондоотдачу, фондоемкость и фондовооруженность. На предприятии на начало года стоимость основных средств составила 900500 млн. руб. В течение года списано в связи с износом основных средств на сумму 89800 млн. руб. и введено в действие новых основных средств на сумму 200400 млн. руб. Годовой объем товарной продукции составил 1220700 млн. руб. при среднегодовой численности 23 чел.

Методические указания по решению задачи:

- рассчитать среднегодовую стоимость основных средств;
- рассчитать фондоотдачу;
- рассчитать фондоемкость;
- рассчитать фондовооруженность.

Задача 2

Определите коэффициенты годности и физического износа основных средств. Первоначальная стоимость основных средств – 900348 млн. руб., начисленная за период эксплуатации сумма амортизации -100248 млн. руб.

Методические указания по решению задачи:

- рассчитать остаточную стоимость основных средств;
- рассчитать коэффициент годности основных средств;
- рассчитать коэффициент физического износа основных средств.

Практическое занятие 6-7 по теме 4. Управление оборотным капиталом торгового предприятия

Вопросы для обсуждения

1. Оборотный капитал торгового предприятия, его отличительные особенности.
2. Структура и назначение оборотных средств. Оборотные фонды и фонды обращения.
3. Сущность и необходимость товарных запасов. Экономическая роль товарных запасов.
4. Методы оценки товарных запасов
5. Понятие оборачиваемости товаров.
6. Показатели оценки товарных запасов и оборачиваемости товаров.
7. Цель, задачи и последовательность анализа товарных запасов и оборачиваемости товаров.

8. Методика анализа товарных запасов и оборачиваемости товаров. Нормирование товарных запасов. Оптимальный и реально достижимый товарный запас.
9. Методические подходы к нормированию товарных запасов в розничной торговле.
10. Методические подходы к нормированию товарных запасов в оптовой торговле.

Решение практических задач

Задача 1

Рассчитать технико-экономическим методом норму и норматив товарных запасов по сахару и кондитерским изделиям ООО «РИФ» в IV квартале планируемого года. При расчете товарных запасов по сахару и кондитерским изделиям следует иметь в виду: товарооборот по этой группе товаров в IV квартале составит 3670,9 тыс. руб., количество ассортиментных разновидностей в торговом зале – 70 единиц, средняя цена за единицу – 500 руб., частота завоза по графику – через 4 дня, количество поставляемых разновидностей в одной партии – 14, гарантийный запас составит от всего торгового запаса 20%, время на приемку товара – 0,4 дня, время нахождения товара в пути – 0,6 дней.

Методические указания по решению задачи:

- рассчитать торговый запас по сахару и кондитерским изделиям;
- рассчитать гарантийный запас по сахару и кондитерским изделиям;
- рассчитать норму товарного запаса по сахару и кондитерским изделиям в IV квартале планируемого года;
- рассчитать плановый однодневный товарооборот по сахару и кондитерским изделиям в IV квартале планируемого года;
- рассчитать норматив товарных запасов по сахару и кондитерским изделиям предприятия в IV квартале планируемого года.

Практическое занятие 8-9 по теме 5. Управление трудовыми ресурсами торгового предприятия

Решение практических задач

Задача 1

На предприятии среднесписочная численность работников составляла: - февраль – 223; - март – 218; - апрель – 234; - май – 228; - июнь – 226 чел.

Определить среднесписочную численность работников за I квартал, II квартал и первое полугодие.

Методические указания по решению задачи: - определить среднесписочную численность работников за I квартал по формуле средней арифметической простой;

- определить среднесписочную численность работников за II квартал по формуле средней арифметической простой;
- определить двумя способами среднесписочную численность работников за первое полугодие по формуле средней арифметической простой.

Задача 2

Произведите анализ производительности труда по розничному торговому предприятию за отчетный квартал. Фактический розничный товарооборот за отчетный квартал текущего года 330200 млн руб., в прошлом году товарооборот аналогичного квартала составил 235823 млн руб.

Среднесписочная численность работников в отчетном квартале текущего года 92 человека, в аналогичном квартале прошлого года - 96 человек.

Индекс цен 115,7 %. Сделайте вывод.

Задача 3

Начислите заработную плату продавцам магазина «Промтовары» за март.

В штате магазина пять продавцов (один I разряда, два II разряда и два III разряда).

В соответствии с положением об оплате труда применяется сдельная форма оплаты труда продавцов в процентах от объема реализации товаров.

Фактический объем реализации товаров за март составил 560,0 тыс. руб.

Заработная плата продавцов установлена в размере 4,5 % объема реализации.

Оплата труда продавцов осуществляется по коэффициентам трудового участия, которые в марте составили: продавца I разряда – 1,65; одного продавца II разряда – 1,48, второго – 1,32; одного продавца III разряда – 1,20, второго – 1,15.

Практическое занятие 10 по теме 6. Оптовый товарооборот

Вопросы для обсуждения

1. Конечный и промежуточный товарооборот с позиций субъектов предпринимательской деятельности.
2. Тенденции и проблемы развития оптового звена торговли.
3. Концепция развития оптовой торговли.
4. Товародвижение и факторы его определяющие.
5. Экономический аспект работы с поставщиками. Особенности этой работы в условиях инфляции.
6. Оптовый товарооборот, его виды и факторы, оказывающие влияние на его объем и структуру.
7. Экономический анализ оптового товарооборота.
8. Методика факторного анализа оптового товарооборота.
9. Структурные сдвиги, оценка их последствий.
10. Сравнительный анализ показателей оптовых предприятий.

11. Планирование оптового товарооборота на основе многовариантных подходов.
12. Особенности планирования запасов и оборачиваемости в опте.
13. Товарное обеспечение оптового товарооборота.
14. Повышение эффективности оптовой торговли.
15. Особенности развития оптового рынка за рубежом.

Практическое занятие 11-12 по теме 7. Розничный товароборот

Вопросы для обсуждения

1. Сущность, содержание оборота розничной торговли, его экономическая характеристика и тенденции развития.
2. Факторы, влияющие на динамику оборота розничной торговли. Взаимосвязь товарооборота и финансовых результатов.
3. Показатели оборота розничной торговли. Понятие товарного обеспечения.
4. Экономический анализ оборота розничной торговли.
5. Информационная база аналитической работы.
6. Анализ структурных сдвигов, их влияние на общий объем продаж и конечные результаты.
7. Методика факторного анализа товарооборота. Влияние изменения объема поступления и запасов.
8. Сравнительный анализ товарооборота по предприятиям и структурным подразделениям.
9. Прогнозирование и планирование оборота розничной торговли.
10. Информационная основа прогнозной работы.
11. Методические подходы к планированию оборота розничной торговли на основе многовариантных расчетов.
12. Планирование ассортиментной структуры.
13. Товарное обеспечение оборота розничной торговли, его экономическое обоснование.
14. Система текущего контроля и корректировки планов.

Решение практических задач

Задача 1

1.1. Рассчитать ожидаемый объем реализации за текущий год ООО «Триумф» (таблица), принимая во внимание, что план 9 месяцев выполнен: - рыба, сельдь – 105,2 %; - хлеб, мука, крупа – 102,5 %; - сахар, кондитерские изделия – 103,7 %. В IV квартале сохранится эта тенденция роста реализации вышеуказанных товаров. При этом удельный вес IV квартала в плане реализации текущего года

составляет: - рыба, сельдь – 26 %; - хлеб, муки, крупа – 25,6 %; - сахара, кондитерские изделия – 26,3 %.

1.2. Провести анализ выполнения плана товарооборота предприятием в отчетном году.

Задача 2.

2.1. Дать экономическое обоснование всех показателей плана розничного товарооборота ООО «Триумф» будущего года.

2.2. Рассчитать план товарооборота на основе среднегодовых темпов роста за последние три года. Фактический товароборот года предшествовавшего прошлому составил 96887 тыс. руб. Данные по фактическому товарообороту предприятия за последние два года взять из таблицы задачи 2. Индекс потребительских цен использовать, исходя из фактических значений за последние три года.

2.3. При планировании реализации по товарным группам следует учесть:

а) в плановом периоде сохранится тенденция увеличения доли реализации мяса, мясопродуктов; рыбы, сельди; сахара, кондитерских изделий в общем объеме реализации ООО «Триумф» и, соответственно, составит 15,5 %; 8,2 %; 9,7 %;

б) доля хлеба, муки, крупы снизится по сравнению с фактической и останется на уровне плана текущего года (таблица).

Практическое занятие 13-14 по теме 8. Расходы торгового предприятия

Решение практических задач

Задача 1

Проведите анализ издержек обращения по торговому предприятию за отчетный год на основе следующих данных: - оборот предприятия в предшествующем году составил 29780,0 тыс. руб., уровень издержек обращения - 19,8 % к обороту; - в отчетном году фактический оборот составил 34 740,0 тыс. руб., сумма издержек обращения - 6690,0 тыс. руб.; плановая сумма товарооборота отчетного года составила 34 500,0 тыс. руб., издержки обращения по плану в отчетном году были определены в размере 19,5 % к обороту.

Методические указания по решению задачи:

- рассчитать сумму издержек обращения торгового предприятия в предшествующем году;

- рассчитать фактический уровень издержек обращения торгового предприятия в отчетном году;

- рассчитать плановую сумму издержек обращения предприятия в отчетном году;
- рассчитать отклонения суммы и уровня издержек обращения отчетного года от предшествовавшего;
- рассчитать отклонения суммы и уровня издержек обращения в отчетном году от плановых показателей;
- выполнить анализ динамики и выполнения плана издержек обращения отчетного года.

Задача 2

Рассчитайте сумму и уровень издержек обращения розничного торгового предприятия на планируемый год на основе следующих данных: - в текущем году уровень издержек обращения составит (по ожидаемым данным) 17,5 % к обороту, в том числе условно-постоянных расходов - 6,95 % к обороту; - в планируемом году сумма условно-постоянных расходов возрастет на 100,0 тыс. руб. в связи с установкой нового оборудования; - по данным анализа, из общей суммы условно-переменных расходов 95,5 тыс. руб. являются нерациональными; - в планируемом году оборот розничной торговли намечается в сумме 33 500,0 тыс. руб. Фактический оборот текущего года - 31 840,0 тыс. руб.

Методические указания по решению задачи:

- рассчитать сумму издержек обращения текущего года;
- рассчитать сумму условно-постоянных расходов текущего года;
- рассчитать сумму условно-переменных расходов текущего года;
- рассчитать плановую сумму условно-постоянных расходов на следующий год.

Практическое занятие 15-16 по теме 9. Доходы торгового предприятия

Вопросы для обсуждения

1. Сущность, функции и виды цен на предметы потребления.
2. Порядок формирования и применения свободных (рыночных) оптовых и розничных цен и надбавок к ценам.
3. Регулируемые цены и порядок их определения.
4. Структура розничной цены и ее элементы.
5. Ценовая политика и методические подходы к ценообразованию. Порядок формирования цен на импортные товары.

6. Стратегия и тактика ценообразования на предприятии.
7. Значение торговых доходов в обеспечении экономической самостоятельности и конкурентоспособности торговых предприятий.
8. Экономическое обоснование размеров торговых надбавок.
9. Экономический анализ валовых доходов и факторов, влияющих на их сумму и уровень.
10. Методические подходы к прогнозированию доходов торговых предприятий. Проблемы и пути увеличения доходов от торговой деятельности в рыночных условиях хозяйствования.

Задача 1. По данным таблицы рассчитать сумму и уровень фактического дохода от реализации товаров за отчетный год в целом по предприятию и по отдельным товарным группам. Провести анализ доходов от реализации товаров предприятия в отчетном году.

Доходы от реализации товаров ООО «Триумф» в отчетном году

Товарные группы

Товарооборот, тыс. руб.

Торговые надбавки, %

План Факт

Сумма дохода от реализации товаров, тыс. руб.

Уровень доходов от реализации товаров, %

Практическое занятие 17-18 по теме 10. Прибыль и рентабельность торгового предприятия

Решение практических задач

Задача 1

Проведите анализ прибыли торгового предприятия за отчетный год.

Определите сумму прироста прибыли за счет увеличения объема оборота и за счет повышения рентабельности на основе следующих данных.

1. Прибыль от реализации товаров составила за отчетный год 1800,0 тыс.

руб., за предшествующий год - 1360,0 тыс. руб.

2. Оборот розничной торговли предприятия составил в отчетном году - 42 000,0 тыс. руб., в предшествующем году - 33 400,0 тыс. руб. В отчетном году розничные цены возросли в среднем на 10 %.

Методические указания по решению задачи:

- рассчитать товарооборот в сопоставимых ценах;
- рассчитать уровень рентабельности от реализации товаров в предшествующем году;
- рассчитать уровень рентабельности от реализации товаров в отчетном году в сопоставимых ценах;
- рассчитать методом разниц прирост прибыли за счет роста объема товарооборота;
- рассчитать методом разниц изменение прибыли за счет рентабельности продаж; - сделайте выводы.

Задача 2

Рассчитайте прибыль торгового предприятия на планируемый год. Оборот розничной торговли предприятия по плану составляет 43 700,0 тыс. руб. Средний размер торговых надбавок — 26 %. Издержки обращения по плану — 15 % к обороту. Планируемые прочие доходы — 190,0 тыс. руб., прочие расходы — 85,0 тыс. руб.

Методические указания по решению задачи:

- рассчитать сумму доходов от реализации товаров в планируемом году;
- рассчитать сумму издержек обращения в планируемом году;
- рассчитать прибыль от реализации товаров в планируемом году;
- рассчитать прибыль до налогообложения в планируемом году.

Задача 3

Рассчитайте прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистую прибыль торгового предприятия за отчетный год на основе следующих данных.

1. Оборот розничной торговли - 35 990,0 тыс. руб.
2. НДС – 20 %.

3. Стоимость проданных товаров по ценам закупки - 24 000,0 тыс. руб.
4. Издержки обращения - 5200,0 тыс. руб.
5. Проценты к получению - 115,0 тыс. руб.
6. Проценты к уплате - 86,0 тыс. руб.
7. Доходы от реализации имущества - 70,0 тыс. руб.
8. Доходы от сдачи торговых площадей в аренду - 130,0 тыс. руб.
9. Штрафы полученные - 40,0 тыс. руб.
10. Штрафы, пени, неустойки уплаченные - 23,0 тыс. руб.
11. Сумма кредиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, - 18,0 тыс. руб.
12. Налог на прибыль – 20 %.

Методические указания по решению задачи: - рассчитать сумму дохода от реализации товаров; - рассчитать прибыль от реализации товаров; - рассчитать сумму прибыли до налогообложения; - рассчитать сумму налога на прибыль; - рассчитать чистую прибыль предприятия.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ КУРСОВЫХ РАБОТ

В соответствии с рабочей программой по дисциплине «Экономика торговли» студенты выполняют курсовую работу. Курсовая работа завершает изучение дисциплины и способствует закреплению полученных знаний. Ее выполнение является важной формой самостоятельной работы обучающихся, позволяет им приобрести навыки аналитической работы, научного исследования, продемонстрировать умение использовать полученные знания для оценки реальной экономической жизни.

Целью курсовой работы является проверка системы усвоения студентом учебного материала, умение самостоятельно работать с экономической литературой и экономической статистикой, критически осмысливать прочитанное и интерпретировать полученные в процессе исследования результаты, доказывать свою точку зрения разрабатывать мероприятия по решению имеющихся проблем.

Тему курсовой работы, обучающиеся выбирают в соответствии с предложенной тематикой.

По результатам проверки курсовой работы выставляется оценка. В том случае, если работа не отвечает предъявляемым требованиям (не раскрыты тема или отдельные вопросы плана, использовано недостаточно литературных источников (менее двадцати), изложение материала поверхностно, отсутствуют выводы), она возвращается автору на доработку.

Студент должен переделать работу с учетом замечаний и предоставить для проверки новый вариант. Работа в готовом варианте должна быть представлена на проверку преподавателю не менее чем за 2 недели до начала экзаменационной сессии. Объем курсовой работы должен составлять примерно 30-40 страниц.

Курсовая работа должна содержать следующие структурные элементы:

- титульный лист;
- содержание;
- введение;
- основная часть;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения.

Содержание должно включать наименование заголовков всех разделов, подразделов, которые имеются в курсовой работе, с указанием номеров страниц, на которых помещен каждый заголовок.

Во введении необходимо раскрыть актуальность проблемы как для науки, так для практики; остановиться на разработанности проблемы; указать объект исследования, определить предмет исследования, цель и задачи исследований, методы и приемы исследований по теме; представить краткую характеристику исходных материалов, информационной основы исследований.

Основная часть курсовой работы состоит из теоретического и практического разделов (2-3 раздела), их подразделов.

Теоретическая часть представляет обзор литературы по избранной теме.

На основе изучения учебной, научной, методической литературы отечественных и зарубежных авторов, анализа нормативных и законодательных актов рассматриваются теоретические аспекты изучаемой темы. Приводятся мнения различных авторов по актуальным вопросам экономики торговли и подходов к решению проблем по теме исследования. В данном разделе приводятся цифровые данные, характеризующие тему исследования. Статистические данные по исследуемой теме необходимо брать из официальных источников информации, ссылаясь на них. Теоретический материал должен содержать ссылки на источники использованной литературы. Объем раздела 10-15 страниц.

Практическая часть курсовой работы предполагает практические расчеты по теме исследования, анализ данных по изучаемым вопросам, а также оценка эффективности предложенных мероприятий. В данном разделе на примере конкретного предприятия освещается современное состояние рассматриваемой проблемы, на фактическом материале проводится анализ и оценка экономической эффективности работы предприятия. Также студент разрабатывает и обосновывает свои предложения по вопросам финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Целесообразность и реальность рекомендуемых мероприятий должны быть подкреплены соответствующими расчетами или фактическими данными.

Заключение является логическим завершением курсовой работы. Оно должно быть конкретным и вытекать из результатов проведенного экономического исследования. В данном разделе должны содержаться основные результаты исследования и выводы, сделанные на их основе. Заключение является кратким резюме вышеизложенных разделов.

Список использованных источников должен содержать перечень источников информации, на основную часть из которых в курсовой работе приводятся ссылки.

При написании курсовой работы обучающийся обязан давать ссылки на все цифровые данные и текстовые материалы, взятые из литературных источников.

Если в курсовой работе есть приложения, то каждое из них следует начинать с нового листа. При необходимости в приложения следует включать вспомогательный материал, необходимый для полноты восприятия курсовой работы: промежуточные математические расчёты; таблицы вспомогательных цифровых данных; иллюстрации вспомогательного характера и др. Также в приложение выносятся промежуточные расчеты, таблицы исходных данных, инструкции и положения, формы статистической и финансовой отчетности, алгоритмы или тексты программ, справочные и другие материалы.

Изложение материала должно быть грамотным, иметь логическую последовательность. Не допускается сокращение слов, кроме общепринятой аббревиатуры.

Законченная работа к установленному руководителем сроку должна быть представлена для проверки и в печатном виде сдана на кафедру. После получения допуска руководителя студент распечатывает и защищает работу. Работы, выполненные на низком уровне и не соответствующие указанным требованиям, возвращаются студенту с письменным заключением руководителя на доработку и исправление. Причинами недопуска курсовой работы к защите могут быть: - курсовая работа не носит самостоятельного характера, материал полностью заимствован из литературных источников или у других авторов; - основные вопросы исследуемой темы не раскрыты, изложены поверхностно или схематично (фрагментарно); - в тексте содержатся ошибочные положения; - научный аппарат использован неграмотно или отсутствует.

Примерная тематика курсовых работ

1. Способы формирования и регулирования конкурентной среды в торговле.
2. Экономика размещения предприятий отрасли «Торговля».
3. Ценообразование в отрасли «Торговля».
4. Продуктовая дифференциация в отрасли «Торговля».

5. Техническое регулирование в торговле.
6. Экономический механизм функционирования торгового предприятия.
7. Комплексный экономический анализ, его роль в управлении торговым предприятием.
8. Финансовое планирование на предприятии торговли.
9. Анализ использования трудовых ресурсов предприятия, оптимизация их структуры.
10. Оплата труда работников предприятия торговли.
11. Формирование показателей по труду торгового предприятия.
12. Управление основными фондами предприятия торговли.
13. Аренда и лизинг как эффективные способы финансирования основного капитала предприятия торговли.
14. Управление оборотными средствами предприятия торговли.
15. Управление товарными запасами торгового предприятия.
16. Управление имуществом предприятия торговли.
17. Оценка финансового состояния торгового предприятия.
18. Управление товарооборотом предприятия розничной торговли.
19. Управление доходами от основной деятельности торгового предприятия.
20. Формирование ценовой политики предприятия торговли.
21. Управление расходами по основной деятельности торгового предприятия.
22. Управление прибылью торгового предприятия.
23. Управление распределением прибыли торгового предприятия.
24. Эффективность хозяйственной деятельности торгового предприятия.

25. Деловая активность торгового предприятия.
26. Управление инвестиционной деятельностью торгового предприятия.
27. Бизнес-план предприятия торговли.
28. Анализ экономического потенциала торгового предприятия.
29. Оценка конкурентоспособности торгового предприятия.
30. Антикризисное управление торговым предприятием.

5.ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ

1. Понятие и сущность торговой услуги. Виды и функции торговли, ее значение.
2. Сущность и виды торговли. Её функции.
3. Современное состояние и тенденции развития торговли в стране.
4. Опыт развития торговли за рубежом.
5. Основные тренды развития торговли за рубежом.
6. Понятие, задачи и виды розничных торговых предприятий.
7. Понятие, задачи и виды оптовых торговых предприятий.
8. Форматы предприятий розничной торговли.
9. Объединения торговых предприятий.
10. Понятие конъюнктуры рынка и конъюнктуры торговли.
11. Особенности состояния потребительского рынка России.
12. Особенности состояния потребительского рынка Ставропольского края.
13. Показатели оценки рыночной конъюнктуры и конъюнктуры торговли.
14. Современное состояние конъюнктуры потребительского рынка России и проблемы его формирования.

15. Особенности формирования спроса на товары народного потребления в современных условиях. Особенности предложения товаров в современных условиях.
16. Состояние оптовой торговли в России.
17. Состояние розничной торговли в России и Ставропольском крае.
18. Состояние оптовой торговли Ставропольского края.
19. Имущество торгового предприятия: понятие, структура и источники формирования.
20. Сущность экономического потенциала торгового предприятия и его составные элементы.
21. Оценка экономического потенциала торгового предприятия.
22. Методы оценки экономического потенциала торгового предприятия.
23. Взаимосвязь экономического потенциала и конкурентоспособности предприятий.
24. Взаимосвязь эффективности и производительности капитала.
25. Оценка эффективности использования ресурсов и затрат.
26. Особенности формирования экономического потенциала торговых предприятий на современном этапе.
27. Эффективность использования и особенности формирования экономического потенциала торгового предприятия.
28. Инвестиции как основа развития экономического потенциала. Оценка эффективности инвестиций.
29. Сущность материально-технической базы предприятий торговли и проблемы ее развития.
30. Оценка состояния, развития и эффективности использования материально-технической базы предприятий торговли.

31. Понятие основного капитала, его структура и источники формирования.
32. Особенности формирования основного капитала в торговле.
33. Понятие оборотного капитала. Структура оборотного капитала торгового предприятия.
34. Понятие трудовых ресурсов. Методы оценки трудовых ресурсов как элемента экономического потенциала.
35. Эффективность использования трудовых ресурсов.
36. Особенности формирования основного капитала в торговле.
37. Основные фонды предприятий торговли, их экономическая характеристика и показатели оценки эффективности использования.
38. Оценка основных фондов.
39. Индексация основных фондов, ее экономические последствия.
40. Амортизация основных фондов.
41. Методика анализа и прогнозирования развития материально-технической базы предприятий торговли.
42. Анализ развития и эффективности использования материально-технической базы торговли.
43. Показатели наличия, состояния, движения и использования основных фондов.
44. Планирование развития материально-технической базы предприятий торговли.
45. Оптимизация структуры фондов.
46. Инвестиционный процесс предприятий. Инвестиции валовые и чистые, источники их формирования.
47. Планирование инвестиций и методы прогнозирования их эффективности.
48. Зарубежный опыт оценки эффективности инвестиций в торговле.
49. Экономическая сущность, состав и структура оборотного капитала.
50. Оборотные средства: понятие, структура и назначение.

51. Оборотные фонды и фонды обращений торгового предприятия.
52. Товарные запасы как основной элемент оборотного капитала торгового предприятия, их значение, классификация, показатели и методы оценки.
53. Показатели эффективности использования оборотного капитала.
54. Методика анализа товарных запасов.
55. Расчет факторов, влияющих на товарные запасы.
56. Товарооборачиваемость: понятие, показатели измерения, значение.
57. Анализ товарооборачиваемости.
58. Планирование товарооборачиваемости.
59. Методические подходы к нормированию и прогнозированию товарных запасов.
60. Особенности труда в сфере обращения.
61. Трудовые ресурсы торгового предприятия. Показатели структуры и движения персонала.
62. Оплата труда работников торговли. Формы и системы оплаты труда.
63. Методические подходы к начислению заработной платы работникам торговли.
64. План показателей по труду: состав показателей, взаимосвязь и их значение.
65. Анализ показателей по труду и заработной плате в торговле.
66. Прогнозирование показателей по труду и заработной плате в торговле.
67. Социально-экономическая сущность и классификация оборота розничной торговли.
68. Состав и показатели оборота розничной торговли.
69. Цель, задачи и методика анализа оборота розничной торговли.

70. Факторы, влияющие на объем оборота розничной торговли.
71. Взаимосвязь оборота розничной торговли и финансовых результатов.
72. Товарное обеспечение розничного товарооборота: анализ и планирование.
73. Методические подходы к прогнозированию оборота розничной торговли.
74. Сущность и роль оптовой торговли в системе рыночных отношений.
75. Проблемы и перспективы развития опта в современных условиях.
76. Система экономических показателей оптового предприятия и их взаимосвязь.
77. Методика анализа объемов деятельности оптового предприятия.
78. Прогнозирование оборота оптовой торговли.
79. Понятия затрат и издержек обращения в торговле.
80. Классификация издержек и показатели их измерения.
81. Экономический анализ издержек обращения, его цель, задачи и последовательность проведения.
82. Расчет факторов, влияющих на издержки обращения.
83. Прогнозирование издержек обращения по общему уровню и по отдельным видам затрат.
84. Резервы снижения расходов торгового предприятия.
85. Ценовая политика торгового предприятия. Виды цен и методы их установления.
86. Экономическая сущность и виды доходов предприятий торговли.
87. Надбавки в торговле: сущность и виды.
88. Экономическое обоснование размера торговых надбавок.

89. Валовой доход розничного торгового предприятия: сущность, виды и источники формирования.
90. Доходы от торговой деятельности: сущность, показатели измерения, анализ.
91. Методика планирования доходов от торговой деятельности предприятий торговли.
92. Методика анализа доходов предприятий торговли.
93. Экономическое обоснование доходов на планируемый период.
94. Сущность прибыли, виды и ее формирование в торговле.
95. Механизм формирования и использования прибыли в торговле.
96. Система показателей рентабельности торгового предприятия.
97. Цель, задачи и методика анализа прибыли и рентабельности торгового предприятия.
98. Методика прогнозирования и планирования прибыли предприятий торговли.
99. Методика расчёта влияния факторов на прибыль.
100. Фонды торгового предприятия.

6. ЛИТЕРАТУРА И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Экономика торговли : учебное пособие : в 2 частях / А. З. Коробкин, С. Н. Лебедева, Н. А. Сныткова, Т. Н. Сыроед. — Минск : Вышэйшая школа, 2022 — Часть 1 — 2022. — 271 с. — ISBN 978-985-06-3188-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/193855>. — Режим доступа: для авториз. пользователей.
2. Экономика предприятия : учебное пособие / Е. Н. Бигачева, Л. Э. Горлевская, Ю. В. Лясникова [и др.]. — Москва : Научный консультант, 2022. — 200 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/106219>. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Основы торгового дела: учебное пособие / Л.В. Куделя, И.А. Денисенко ; под редакцией И.А. Денисенко.— ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко». – Луганск : Книта, 2020. – 296 с.
2. Экономика предприятия : учебное пособие / О. Н. Кусакина, О. А. Чередниченко, Ю. В. Рыбасова, В. В. Куренная. — Ставрополь : СтГАУ, 2020. — 130 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/82224>. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине:

1. Методические рекомендации по выполнению практических занятий по дисциплине «Экономика торговли» для студентов специальности 43.03.01 Сервис [Электронная версия].
2. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов по дисциплине «Экономика торговли» для студентов специальности 43.03.01 Сервис [Электронная версия].

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ:

1. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ – Режим доступа: <https://www.economy.gov.ru/?ysclid=m8yss95dpy769259796>
2. Википедия. Свободная энциклопедия - Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Северо-Кавказский федеральный университет»

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по организации самостоятельной работы
по дисциплине «Экономика торговли»
для студентов направления подготовки
43.03.01 Сервис
Направленность (профиль) «Сервисная экономика»

Ставрополь 2026

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

1. ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ

2. ВАРИАНТЫ САМОСТОЯТЕЛЬНО ВЫПОЛНЯЕМОЙ РАБОТЫ

3. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

ВВЕДЕНИЕ

Выполнение самостоятельной работы требует проявления творчества, умения отбирать необходимый материал и анализировать информацию.

Учебный план высших учебных заведений предусматривает студентами направления 43.03.01 «Сервис» самостоятельное решение ситуационных заданий по дисциплине «Экономика торговли», которая является важным звеном в выработке студентами навыков самостоятельного изучения науки и приобретении опыта самостоятельного получения и накопления знаний, что необходимо будущему дипломированному специалисту в его трудовой деятельности.

Настоящие методические указания обозначают порядок выполнения и оформления самостоятельной работы. Теоретическая часть работы должна отражать понимание студентом теоретического и экономического значения исследуемых вопросов в сфере сервисной деятельности. В итоге студент должен показать свою подготовленность к самостоятельному выполнению конкретной исследовательской и аналитической работы по изучению результатов деятельности сервисных предприятий в условиях рыночных отношений.

1. ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ

Выполнение самостоятельной работы, является самостоятельной учебной работой студента, при этом цель ее выполнения состоит в систематизации знаний и представлений об особенностях технологий сервисной деятельности.

Самостоятельная работа состоит из подготовки конспекта по глоссарию.

Перед выполнением самостоятельной работы студенту необходимо:

- изучить теоретический и практический материал в соответствующих источниках литературы по данной дисциплине;
- ознакомиться со статистическими данными, публикуемыми в периодической печати и в статистических сборниках;
- ознакомиться со статьями периодической печати, освещающими вопросы самостоятельной работы.

Выполняемая самостоятельная работа должна соответствовать варианту, содержание вопросов должно быть раскрыто полностью, при этом необходимо избегать шаблонного переписывания текстов учебников. Для доказательства определенной закономерности, обоснования выводов требуется привести цифровой материал, который служит доказательной базой. При решении поставленных задач необходимо использовать знания, полученные при самостоятельном изучении материала. Работа должна быть написана грамотно и разборчивым почерком. Ответы на вопросы самостоятельной работы должны быть конкретными, точными, без лишних отступлений. В процессе самостоятельного изучения материала и выполнения самостоятельной работы студенты могут пользоваться консультацией преподавателей института.

2. ВАРИАНТЫ САМОСТОЯТЕЛЬНО ВЫПОЛНЯЕМОЙ РАБОТЫ

Перечень контрольных вопросов по отдельным темам дисциплины:

- 1) торговая услуга и торговля: сущность, виды, функции;
- 2) современные форматы розничной и оптовой торговли;
- 3) состояние, проблемы и перспективы развития торговли в России.
- 4) потребительский рынок России: современное состояние конъюнктуры;
- 5) особенности формирования потребительского спроса в современных условиях: потребители, пропотребители, глобальные потребители;
- 6) особенности формирования товарного предложения в современных условиях;
- 7) материально-техническая базы торгового предприятия: понятие, классификация, тенденции развития;
- 8) основные фонды и средства торгового предприятия;
- 9) основные пути повышения эффективности использования основных фондов.
- 10) оборотный капитал торгового предприятия;
- 11) оборотные средства предприятия торговли и направления повышения эффективности их использования в современных условиях;
- 12) товарные запасы: сущность, классификация, показатели измерения;
- 13) нормирование товарных запасов торгового предприятия.
- 14) состояние национального оптового рынка: проблемы, перспективы развития;
- 15) основные направления повышения эффективности оптовой торговли в России;
- 16) планирование оптового товарооборота;
- 17) нормирование товарных запасов оптового предприятия.
- 18) розничный товарооборот: понятие, состав, показатели измерения, значение;
- 19) планирование розничного товарооборота;
- 20) планирование товарного обеспечения розничного товарооборота.
- 21) расходы в торговле: сущность, виды, направления;
- 22) издержки обращения торгового предприятия: сущность, классификация, значение, показатели измерения;
- 23) планирование издержек обращения;
- 24) пути оптимизации расходов предприятия в торговле.
- 25) валовой доход торгового предприятия: сущность, источники и направления формирования, значение;
- 26) доходы от реализации товаров: сущность, значение, показатели измерения;
- 27) планирование доходов от реализации товаров в торговле.
- 28) прибыль торгового предприятия: сущность, виды, функции и значение;
- 29) экономический механизм формирования и использования прибыли в торговле;
- 30) система показателей рентабельности;

31) планирование прибыли от реализации товаров и рентабельности продаж.

Темы докладов и рефератов

1. Торговля как отрасль экономики.
2. Тренды развития розничной торговли России.
3. Розничные торговые сети Калининградской области.
4. Оптовая торговля в России.
5. Экономическая сущность и функции торгового предприятия.
6. Торговое предприятие как социально-экономическая система.
7. Предпринимательская деятельность торгового предприятия.
8. Экономические основы управления материально-технической базой торгового предприятия.
9. Оптимизация использования основных фондов.
10. Воспроизводство основных фондов.
11. Лизинг как эффективный способ финансирования основного капитала предприятия торговли.
12. Оборотный капитал торгового предприятия.
13. Пути повышения эффективности использования оборотных средств торгового предприятия.
14. Трудовые ресурсы торгового предприятия.
15. Пути повышения эффективности использования трудовых ресурсов торгового предприятия.
16. Оптовый товарооборот: потенциал, резервы роста.
17. Экономические основы управления розничным товарооборотом.
18. Формирование политики управления расходами торгового предприятия.
19. Формирование политики управления доходами торгового предприятия.
20. Формирование финансовых результатов торгового предприятия.
21. Экономический механизм формирования и использования прибыли торгового предприятия.
22. Эффективность хозяйственной деятельности торгового предприятия.
23. Деловая активность торгового предприятия.
24. Экономический потенциал торгового предприятия.

4. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1.1. Перечень основной литературы:

1. Экономика торговли : учебное пособие : в 2 частях / А. З. Коробкин, С. Н. Лебедева, Н. А. Сныткова, Т. Н. Сыроед. — Минск : Вышэйшая школа, 2022 — Часть 1 — 2022. — 271 с. — ISBN 978-985-06-3188-6. — Текст : электронный //

Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/193855>. — Режим доступа: для авториз. пользователей.
2. Экономика предприятия : учебное пособие / Е. Н. Бигачева, Л. Э. Горлевская, Ю. В. Лясникова [и др.]. — Москва : Научный консультант, 2022. — 200 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/106219>. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

1.2 Перечень дополнительной литературы:

1. Основы торгового дела: учебное пособие / Л.В. Куделя, И.А. Денисенко ; под редакцией И.А. Денисенко.— ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко». — Луганск : Книта, 2020. — 296 с.
2. Экономика предприятия : учебное пособие / О. Н. Кусакина, О. А. Чередниченко, Ю. В. Рыбасова, В. В. Куренная. — Ставрополь : СтГАУ, 2020. — 130 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/82224>. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

1.3. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Методические рекомендации по выполнению практических занятий по дисциплине «Экономика торговли» для студентов специальности 43.03.01 Сервис [Электронная версия].
2. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов по дисциплине «Экономика торговли» для студентов специальности 43.03.01 Сервис [Электронная версия].

1.4. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ – Режим доступа: <https://www.economy.gov.ru/?ysclid=m8yys95dpy769259796>
2. Википедия. Свободная энциклопедия - Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>