

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН
САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА**

Кафедра «ЭКОНОМИКИ»

САТТАРОВА З.И



МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

***для проведения практических занятий
по курсу:***

«Экономика внутренней торговли»

**для студентов бакалавриата направления высшего
образования**

5230100 – Экономика (по отраслям и сферам)

САМАРКАНД – 2020

Составитель: Саттарова З.И. – старший преподаватель кафедры
«Экономики» Сам ИЭС

Рецензенты: Абдукаримов Б.А. – к.э.н., доцент кафедры
«Экономики» Сам ИЭС;

Абдуллаева З.И. – старший преподаватель
кафедры «Экономики» Сам ИЭС.

Настоящие Методические указания подготовлены в полном соответствии с программой предмета «Экономика внутренней торговли» — одной из важнейших учебных дисциплин при подготовке специалистов направлений образования «Экономика». Задания разработаны на основе Постановления Президента Республики Узбекистан Ш.М. Мирзияева «О дополнительных мерах по повышению качества образования в высших образовательных учреждениях и обеспечению их активного участия в осуществляемых в стране широкомасштабных реформах» №ПП-3775 от 05.06.2018 года и задачах, указанных в приложении 2 пункт 7. Содержание и структура указаний соответствуют требованиям Государственного образовательного стандарта высшего среднего специального образования Республики Узбекистан.

Издание предназначено для студентов высших учебных заведений экономических специальностей обучающихся по направлениям бакалавриата 230000- "Экономика".

Рассмотрено и одобрено на заседании кафедры «Экономики»,
протокол № __ от _____ 2020 года.

Утверждено Учебно-методическим советом СамИЭС, протокол №
__ от _____ 2020 года.

ВВЕДЕНИЕ

«Экономика внутренней торговли» является специальным предметом бакалавриата экономического направления на 3-4 этапах обучения студентов и преподаётся на 6-ом семестре. В соответствии с учебным планом по данному предмету выделено 126 часов, из них – 72 часа семинарские и практические занятия, 54 часа выделено на самостоятельную работу.

Курс «Экономики внутренней торговли» является специальным предметом для студентов, обучающихся по экономическому направлению.

Цель курса - дать студентам глубокие знания о деятельности предприятий торговли и массового питания, обеспечение навыков экономического анализа показателей их деятельности, обучение планированию и прогнозированию деятельности предприятий и организаций торговли в условиях формирования рыночной экономики, а также оценки рыночной конъюнктуры, творческого подхода к решению коммерческих проблем, принятие текущих и стратегических решений по повышению экономической эффективности деятельности предприятий.

Задачи изучения курса:

Главной задачей учебной дисциплины «Экономика внутренней торговли» является содействие в подготовке высококвалифицированных специалистов в различных областях рыночной экономики, владеющих основами анализа и планирования деятельности предприятий торговли всех форм собственности.

Требования, предъявляемые к изучению курса:

Для успешного освоения материалов по учебной программе «Экономика внутренней торговли» студенты должны обладать знаниями по общеэкономическим дисциплинам, владеть основами статистических и экономико-математических методов, а также иметь навыки работы с современными компьютерными технологиями. В процессе изучения курса «Экономика внутренней торговли» студент должен изучить:

✓ Законы Республики Узбекистан «О собственности», законов, касающихся предприятий, коммерческой деятельности и торговли, формирования механизма перехода к рыночной экономике, а также правительственных постановлений по развитию предпринимательской деятельности в сфере торговли и общественного питания.

- ✓ Хозяйственный механизм торговли.
- ✓ Организацию экономической работы в торговых предприятиях.
- ✓ Ресурсы торговых предприятий и их состав.
- ✓ Ценообразование товаров народного потребления.
- ✓ Спрос и товарное предложение.
- ✓ Методологию анализа и планирования деятельности предприятий торговли.
- ✓ Различные подходы к выбору системы материального стимулирования в сфере торговли.
- ✓ Доходы торговых предприятий.
- ✓ Издержки обращения.
- ✓ Прибыль и рентабельность торговых предприятий

✓ Эффективность торговли и пути её повышения

Курс включает вопросы развития предприятий торговли в условиях формирующейся конкурентной среды и принятий решений по повышению эффективности их деятельности.

В ходе изучения предмета студентам необходимо приобрести теоретические знания и практические навыки применения математического программирования в планировании экономических показателей, использование экономико-математических методов в анализе хозяйственной деятельности предприятий.

Важность изучения данной дисциплины студентами вузов по направлениям высшего образования 230000- «Экономика» для студентов бакалавра по направлениям образования: «5230100 – Экономика (сферы услуг)» усиливается тем, что в организациях и предприятиях действуют самостоятельные экономические службы. В этой связи данный курс является профилирующим.

Связь данного предмета с другими дисциплинами учебного плана

Данный курс непосредственно связан с такими учебными дисциплинами как «Экономическая теория», «Микро- макроэкономика», «Маркетинг», «Менеджмент», «Бухгалтерский учет и аудит», «Экономический анализ», «Аудит», «Статистика», », «Финансы предприятий», «Финансы», «Налоги и налогообложение», «ценообразование» и другими, что позволяет глубоко усвоить отдельные взаимосвязанные вопросы, избегая дублирования их.

Место данной дисциплины в практике

В ходе изучения курса студентам необходимо в ходе практических занятий привить знания и навыки анализа и планирования показателей деятельности в торговле, их экономическое обоснование и использование для этого инновационных подходов, Интернета и современных информационных технологий.

Важная роль отводится использованию деловых игр и решению различных ситуационных задач с применением практического материала предприятий торговли.

Предмет и содержание курса «Экономика внутренней торговли»

По завершению изучения курса бакалавр-экономист должен знать следующее:

- сущность и значение сферы торговли;
- основные элементы и структуру их хозяйственного механизма;
- законы и законодательные акты, касающиеся субъектов сферы торговли;
- научный, практический и зарубежный подходы к решению проблем и задач, изучаемой сферы деятельности;
- методы и методологию экономического анализа показателей деятельности предприятий торговли, а также их планирования и прогнозирования;

- укрепление и практическое применение знаний, полученных при изучении других экономических дисциплин по торговле и определение тактики и стратегии их развития;
- роль и значение основных итогов социально-экономического развития Республики Узбекистан с начала периода принятия независимости и, намеченные Президентом Республики Ш.М.Мирзиязевым, приоритетных направлений экономических реформ на предстоящий период.

Применение современных информационных и педагогических технологий в преподавании дисциплины:

При обучении дисциплине «Экономика внутренней торговли» применяются такие новые технологии обучения, как проведение проблемных семинаров, использование компьютерной техники, активные методы проведения занятий, обучение с широким использованием ситуационных задач, деловых игр, Кейс-Стади.

В процессе изучения данного курса предусмотрено применение современных информационно-педагогических технологий. В частности работа группами, обсуждение за круглым столом, мозговая атака, бумеранг, кластер и др. В преподавании курса предусмотрено использование слайдового материала с помощью видеопроектора и раздаточного материала.

Формы проведения занятий: семинарские, практические занятия и самостоятельная работа.

4. Объем и содержание предмета:

4.1. Объем предмета

№	Вид занятий	Выделенные часы	Семестр VI
1.	Практические занятия	36	36
2.	Семинарские занятия	36	36
4.	Самостоятельная работа	54	54
3.	Консультации	2	2
	Всего:	128	128

В целях глубокого усвоения дисциплины «Экономика внутренней торговли» студенты должны изучить основную и дополнительную литературу. Кроме того, рекомендуется использовать материалы периодической печати.

Рабочей программой дисциплины предусмотрено изучение части материала студентами самостоятельно в порядке подготовки к семинарским и практическим занятиям или путем решения отдельных задач во внеаудиторное время. В целях проверки усвоения студентами дисциплины предусмотрены вопросы для промежуточного контроля и тестовые вопросы.

**Содержание практических и семинарских занятий
и выделенные для них часы.**

6 – семестр (72 часа)

**Тема 1: Теоретические и методологические основы курса
«Экономика внутренней торговли» (4 часа).**

Вопросы для обсуждения:

1. Экономика торговли, как одна из отраслевых экономических наук
2. Связь данного курса с другими экономическими дисциплинами
3. Структура курса
4. Объекты и предметы курса
5. Методы изучения курса

Важным условием динамичного развития Республики Узбекистан является ускоренное внедрение современных инновационных технологий в отрасли экономики, социальную и иные сферы с широким применением достижений науки и техники¹. Важное место в реализации этой, рассчитанной на длительный период комплексной программы, занимает торговля.

**Торговля — это одна из крупных отраслей
национальной экономики.**



В условиях рыночной экономики возрастает социальная роль торговли в создании лучших условий для всестороннего развития личности, рационального использования свободного времени населения.

¹ Указ Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева « Об утверждении стратегии инновационного развития республики Узбекистан на 2019 — 2021 годы» г. Ташкент, 21 сентября 2018 г., № УП-5544

Задание 1. Изучите содержание слайда 1

Слайд 1.

Сущность дисциплины «Экономика внутренней торговли»

Экономика внутренней торговли представляет собой научную дисциплину, исследующую процессы и явления в развитии торговли товарами народного потребления в национальной экономике. Являясь самостоятельной научной дисциплиной, экономика торговли выражает свои специфические особенности через предмет и метод.



Рассматривая предмет экономики внутренней торговли, следует исходить из того, что:

во-первых, экономика торговли отражает систему экономических отношений в сфере обращения товаров народного потребления и, является, поэтому отраслью экономической науки.

во-вторых, экономика торговли представляет собой один из прикладных аспектов этой науки, сосредоточивает внимание на тех конкретных экономических процессах и явлениях, которые непосредственно связаны с реализацией товаров народного потребления.

Ответьте на вопросы:

1. В чем вы видите особенности торговли, как объекта научного исследования?
2. Причины выделения «Экономики внутренней торговли», как самостоятельной научной дисциплины?
3. Изменился ли подход к «Экономике внутренней торговли» с началом формирования рыночной экономики в Узбекистане?
4. Имеют ли специфические особенности содержание и организация экономической работы в торговле?
5. Выполняет ли торговля особые социальные и экономические задачи в обслуживании населения?

Задание 2.

Изучите содержание слайда 2 и ответьте на вопросы.

Цель дисциплины «Экономика внутренней торговли»



Система фокусирующих вопросов:

По 1 вопросу: Что изучает Экономика внутренней торговли?

По 2 вопросу: Какие вы знаете закономерности товарного обращения?

По 3 вопросу: Какие вы можете назвать функции дисциплины «Экономика внутренней торговли» в период формирования рыночной экономики?

Задание 3

Изучите рисунок 1, сделайте соответствующие выводы.

Рис. 1. Роль торговли в национальной экономике



Ответьте на вопрос: «Почему исходными пунктами в изучении Экономики внутренней торговли является факт смены форм стоимости?»

Задание 4

Приложение 1.

Правила составления диаграммы Венна

Диаграмма Венна

1. Выберите 2-3- аспекта исследуемого явления и дайте им характеристику, перечислите присущие им черты.
2. Запишите выделенные характерные черты каждого аспекта в соответствующую круговую диаграмму.
3. Сопоставьте и найдите общие и отличительные черты.
4. Постройте диаграмму Венна, соединив круги. В месте пересечения кругов запишите черты, которые являются общими для этих аспектов.



1. Ответьте одним словом на вопрос: *Как между собой связаны понятия «Материальные и духовные ценности», «деятельность», «производство», «национальная экономика», «регион», «фирма»?*

Задание 5

Изучите слайд 3. Предоставьте в форме кластера основные задачи предмета «Экономика внутренней торговли».

**Задание 6**

Изучите слайд 4, сделайте соответствующие выводы

Структура курса «Экономика внутренней торговли»

Практические и семинарские занятия:

Торговля в условиях формирования рыночной экономики

Экономические и правовые основы предпринимательской деятельности

Основы планирования предпринимательской деятельности

Организация экономической работы в торговых предприятиях

Ресурсы торговых предприятий

Ценообразование товаров народного потребления

Спрос и товарное предложение

Розничный товарооборот

Оптовый товарооборот

Трудовые ресурсы и их оплата в торговле

Издержки обращения

Доходы, прибыль и рентабельность торговых предприятий

Ожидаемые результаты учебной деятельности:

Студент должен:

- с помощью структурно-логической схемы назвать учебные разделы курса «Экономика внутренней торговли» и изложить последовательность их изучения;
 - назвать виды контроля;
 - перечислить конкретные задания по каждому виду контроля;
 - дать определение понятиям: товар, деньги, товар, товарно-денежные отношения
 - назвать, что изучает «Экономика внутренней торговли»
- перечислить функции дисциплины «Экономика внутренней торговли» в период формирования рыночной экономики.

Задание 7

Изучите слайд 5, ответьте на вопрос: Что является предметом изучения дисциплины «Экономика внутренней торговли»?

Слайд №5

Предмет дисциплины «Экономика внутренней торговли»



Ответьте на вопрос: Содержание, задачи и функции дисциплины «Экономика внутренней торговли»

Задание 8

Изучите слайд 6, ответьте на вопрос: Какие вы знаете методы дисциплины «Экономика внутренней торговли» и методологические требования научного исследования?

Слайд № 6

Методы изучения курса.

***Метод экономики торговли** — это общенаучные способы познания и исследования явлений и процессов, протекающих в торговле. Основой метода экономики внутренней торговли, как и всякой другой отрасли науки, является метод диалектического и исторического материализма.*

Это означает, что все явления в торговле следует рассматривать в их тесной взаимосвязи, логической и исторической обусловленности; смотреть на каждый вопрос с точки зрения того, как данное явление в истории возникло, какие главные этапы в своем развитии оно проходило, и с точки зрения этого развития оценивать, чем оно стало теперь.

Основываясь на рыночной диалектике, экономика торговли раскрывает систему экономических отношений и соответствующих хозяйственных связей, складывающихся на внутреннем рынке, в сфере обращения предметов потребления, торговле. Она рассматривает их в постоянном движении, взаимодействии и обновлении, в переходе от одного качественного состояния к другому.

Важным методом Экономики внутренней торговли является количественный и качественный анализ, а также прогноз на этой основе причинно-следственных связей. Он предполагает широкое применение статистических и математических методов. Информационной базой служат данные государственной торговой статистики, ведомственные материалы, результаты специальных выборочных обследований.

Задание 9

Изучите слайд 7, сделайте соответствующие выводы по поводу методов подходов к изучению явлений и процессов внутренней торговли

Слайд № 7



Задание 10

Вопросы по технике «Да-Нет»

1. Являются ли теоретической и методологической основой дисциплины «Экономика внутренней торговли» такие категории, как производство, распределение, обмен, потребление, потребности, обращение, товар, товарно–денежные отношения?
2. Изучает ли дисциплины «Экономика внутренней торговли » механизм и конкретные формы действия и использования экономических законов?
3. Являются ли основной экономический закон, закон планомерного пропорционального развития, закон распределения по труду и др. рыночными законами?
4. С изменением процесса производства изменятся ли сущность торговли?
5. Удовлетворение потребностей населения является ли задачей торговли?
6. Служит ли методом науки способ познания и исследования явлений, процессов и объектов, изучаемых данной науки?
7. Раскрывает ли экономика торговли систему отношений и связей, складывающихся на внутреннем рынке, в сфере обращения предметов потребления и торговли?

8. Опирается ли системный анализ в экономике торговли на диалектику развития социально–экономических процессов и явлений, познание возникающих противоречий в целях их разрешения?

Вопросы для самостоятельной работы

1. Какие экономические категории являются основой дисциплины «Экономика внутренней торговли»?
2. Изучает ли дисциплина «Экономика внутренней торговли» закономерности развития внутреннего рынка товаров народного потребления?
3. Что является предметом дисциплины «Экономика внутренней торговли»?
4. Что является методом дисциплины «Экономика внутренней торговли»?
5. В чем заключаются особенности изучения курса «Экономика внутренней торговли»?

Тема 2: Торговля в условиях формирования рыночной экономики (4 часа).

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность товарного обращения
2. Обмен в системе воспроизводства
3. Рынок, его принципы, функции и элементы
4. Функции и задачи торговли
5. Место торговли в рыночной экономике
6. Роль торговли в удовлетворении личных потребностей

Ожидаемые результаты учебной деятельности:

- Сформировать целостное представление о торговле в условиях формирования рыночной экономики.
- Разъяснить студентам сущность и место потребительского места товаров и услуг в условиях формирования рыночных отношений.
- Рассмотреть внутреннюю торговлю как форму обмена, функции и задачи торговли в современных условиях.
- Закрепить со студентами знания по сущности, понятию и значению товарного обращения.
- Разобрать содержание функции и задачи торговли в условиях рыночной экономики.
- Обсудить характеристику деятельности торговых организаций различных форм собственности.

Задание 11.

Изучите слайд 8. Разработайте кластер, отражающий взаимосвязь элементов, формирующих понятие «Внутренний рынок товаров народного потребления».

Слайд № 8

Внутренний рынок товаров народного потребления в рыночной экономике представляет собой систему развивающихся экономических отношений, возникающих по поводу реализации товаров между продавцами и покупателями.

Через рынок опосредствуются все его экономические связи, кругооборот капитала, процесс воспроизводства, рынок определяет уровень цен на товарную продукцию и тем самым регулирует объем и структуру производства.

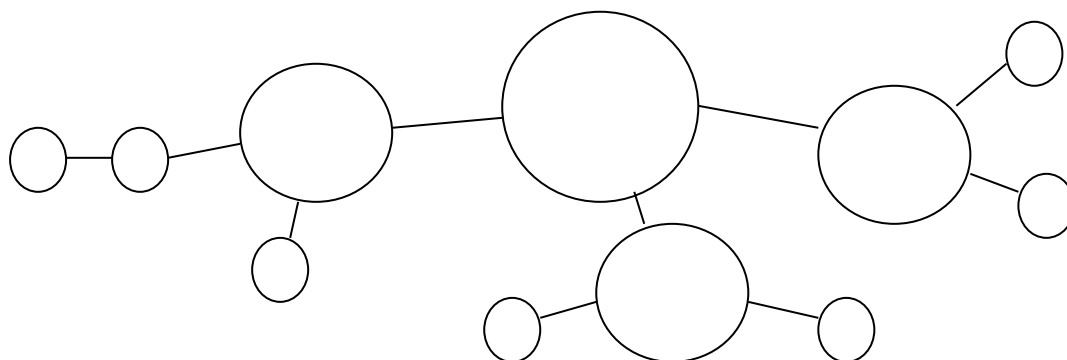
Приложение 2.

Правила построения кластера

КЛАСТЕР

На середину классной доски или большой белой бумаге по середине пишется ключевое слово

Вместе с набором ключевых слов в его боковые стороны рисуют маленького размера круги, их связывают основные линейные пути. Эта форма может быть маленькой формой. В них пишутся слово и предложение, связанные с темой.



Фокусирующие вопросы:

1.Как вы думаете, почему изменилась торговля в условиях рыночной экономики?

2.Что означает рынок потребительских товаров?

3.Какое место занимает торговля в системе воспроизводственного процесса?

Задание 12

Изучите слайд 9, усвойте для себя основные понятия, характеризующие товарное обращение.

Слайд №9

Товарное обращение – это движение материальных благ из сферы производства в сферу потребления.

Его можно охарактеризовать, как осуществляемый при посредстве денег товарный обмен между производителями и потребителями с целью удовлетворения общественных и личных потребностей в материальных благах и услугах, а также получения при этом прибыли.

Товары – имущество (предметы личного, семейного, домашнего потребления, продукция производственно-технического назначения и иное имущество), предназначенное для продажи.

Торговля – предпринимательская деятельность, направленная на приобретение и продажу товаров с оказанием или без оказания услуг, связанных с продажей товаров.

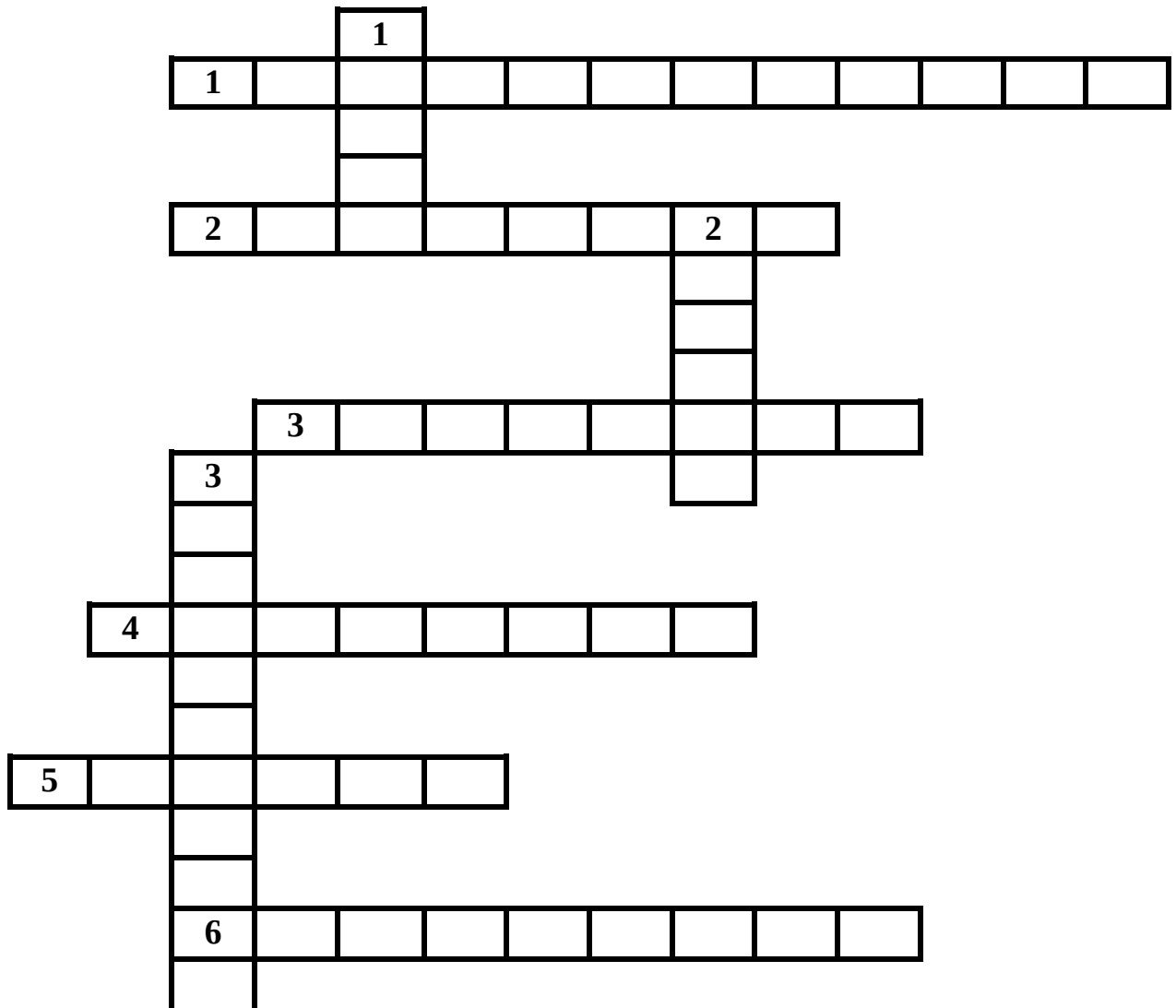
Решите Кроссворд:

По горизонтали

1. Процесс создания какого-либо продукта
2. Предпринимательская деятельность, направленная на приобретение и продажу товаров
3. Коллективный вид потребления
4. Продукт производства
5. Действие, приносящее пользу другому человеку
6. Собственность физического или юридического лица

По вертикали

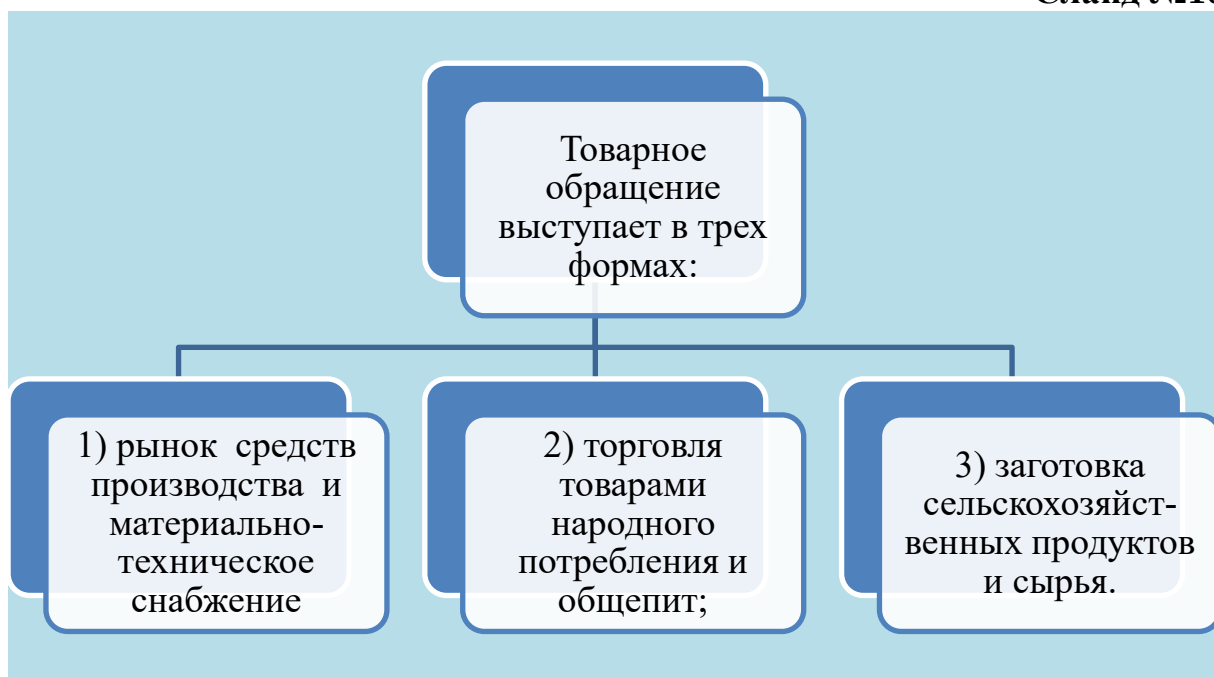
1. Продукт труда, имеющий стоимость, распределяющуюся в обществе путём обмена купли-продажи
2. Индивидуальный вид потребления
3. Использование благ и услуг



Задание 13

Изучите слайд 10, ответьте на вопросы:

- a) Что такое рынок средств производства и материально-технического снабжения?
- b) Как вы понимаете торговлю товарами народного потребления?
- c) Какие вы можете назвать функции внутренней торговли в период формирования рыночной экономики?
- d) Какие вы знаете проблемы развития внутренней торговли в современных экономических условиях?

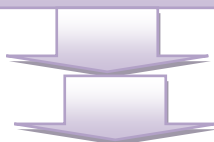


Изучите картинки, ответьте на вопрос: « К какому виду товарного обращения они относятся? ».

Задание 14

Изучите «Понятие потребительского рынка товаров (услуг) и характеристика его звеньев» и ответьте на нижеследующие вопросы.

Рынок- это система экономических отношений, складывающихся между хозяйствующими субъектами по поводу купли-продажи товаров и услуг и других объектов, в результате которых формируются спрос, предложение и цена.



Показатели оценки потребительских рынков товаров и услуг:

- ✓ Показатели рыночной ситуации
- ✓ Показатели цен
- ✓ Показатели движения товарной массы
- ✓ Показатели рыночной инфраструктуры
- ✓ Показатели социально-экономического эффекта и эффективности рыночной деятельности

1-ЭКСПЕРТНЫЙ ЛИСТОК

3. Ответьте на вопросы:

- а) *Из чего состоит структурная часть торгового процесса?*
- б) *Как между собой связаны понятия «товар», «деньги», «обмен», «товарное обращение»?*
- в) *В чем различия форм товарного обращения?*

2-ЭКСПЕРТНЫЙ ЛИСТОК

1. Ответьте, одним словом на вопрос:

Основные черты чего отражает целенаправленная деятельность, направленная на обеспечение населения товарами народного потребления?

2. Предоставьте в форме кластера понятие «торговая деятельность».

3. Ответьте на вопросы:

- а) *Каковы особенности торговли товарами народного потребления, как формы товарного обращения?*
- б) *Почему экономика внутренней торговли делится на степенные (уровневые) разделы?*
- в) *Какие существуют критерии отличия внутренней и внешней торговли?*

3- ЭКСПЕРТНЫЙ ЛИСТОК

1. Ответьте, одним словом на вопрос:

Как между собой связаны человеческая и общественная жизнь, объективная потребность, производство товаров народного потребления.

2. Предоставьте в форме кластера виды рынков.

3. Ответьте на вопросы:

- а) *Раскройте понятия рынок и потребительский рынок?*
- б) *Что вы понимаете под торговой деятельностью?*
- в) *Как классифицируются виды рынков?*

Приложение 3.

Показатели и критерии оценки (в баллах)

№ группы	1 задание (1,0)	2 задание (1, 4)	3 задание (0,2 балла за каждый вопрос)			Сумма баллов (3,0)	Оценка
			1– вопрос	2– опрос	3– вопрос		
1							
2							
3							

Задание 15

Изучите материал, характеризующий торговлю и её функции:

Слайд №11

В экономической литературе «Торговля» = «Коммерция».
Коммерция - торговая и торгово-посредническая деятельность в продаже или содействии продаже товаров и услуг.

Электронная коммерция

Электронной коммерцией является купля-продажа товаров (работ, услуг), осуществляемая в соответствии с договором, заключаемым с использованием информационных систем (далее — договор в электронной коммерции).*

Закон Республики Узбекистан об электронной коммерции. Текст акта по состоянию на 01.01.2018 г. 00 ч.

Торговля (как вид предпринимательской деятельности) определяется как предпринимательская деятельность торговых организаций и индивидуальных предпринимателей, в основе которой лежат отношения по продаже произведенных, переработанных или приобретенных товаров, а также по выполнению услуг, связанных с продажей товаров.

Внутренняя торговля и её субъекты

Внутренняя торговля - отрасль национальной экономики, особый вид хозяйственной деятельности. Она представляет собой главное звено в системе потребительского рынка товаров и услуг, выступая и как составная часть потребительского рынка и как активный его участник, организатор рыночных отношений.

Ответьте на вопрос:

В чем вы видите различия понятий «торговля», «предпринимательство», «коммерция»? Актуальность и перспективы электронной коммерции?

Задание 16

Изучите функции торговли на основе следующего материала.

Сущность торговли выражается в выполняемых ею функциях в системе общественно-экономических отношений.

Функции торговли:

1. Удовлетворение платежеспособного спроса населения, реализация доли каждого индивидуума в национальном доходе в определенных предметах потребления, тем самым обеспечивая воспроизводство рабочей силы. В процессе выполнения первой функции происходит реализация произведенных продуктов как потребительных стоимостей.

2. Обмен товаров путем купли-продажи, смены форм стоимости или возмещения при обмене затрат общественно необходимого труда. В процессе выполнения второй функции происходит реализация произведенных продуктов как стоимостей, т.е. обмен денежных доходов населения на предметы потребления.

Ответьте на вопрос:

Какая функция является главной?

Вопросы для самостоятельной работы

1. Изучить связь элементов воспроизводственного процесса, определить место торговли в нём.

2. Почему меняются роль и функции торговли в условиях рыночной экономики?

3. Какие формы торговли знаете?

4. Какие социальные функции выполняет торговля?

5. Какими особенностями отличается торговля в условиях рыночной экономики?

Решите тесты:

1. В каком звене процесса общественного воспроизводства нашла свое выражение торговля?

- a) распределение,
- b) товарный обмен,
- c) товарное производство,
- d) потребление

2. Методы дисциплины.

- a) Диалектика, синтез и анализ. Индукция и дедукция
- b) Математика и статистика.

- c) Индукция и дедукция, диалектика.
- d) Диалектика.

3. Сущность торговли.

- a) Процесс обмена потребительских товаров для удовлетворения коллективной и индивидуальной потребностей путем денежных средств.
- b) Доведение потребительских товаров до потребителя.
- c) Экономическая категория.
- d) Обмен.

4. Основная функция торговли.

- a) Доведение товаров от производства до потребителей и осуществление товарно-денежного обращения.
- b) Товарный обмен.
- c) Товарно-денежные отношения.
- d) Изучение спроса и товаров.

5. Понятие рынка.

- a) Место обмена, где вступают во взаимоотношения покупатель и продавец
- b) Производство, распределение, отношение, возникающие в процессе обмена и потребления
- c) Экономические отношения процесса обмена, основанные на отдельных принципах.
- d) Экономические отношения.

6. Основные элементы рынка.

- a) Спрос, предложение и цена.
- b) Производство, потребление, цена.
- c) Товар, цена, потребитель.
- d) Товар, потребитель, цена, конкуренция.

Вопросы для обсуждения:

1. Предпринимательство и его виды
2. Коммерческая деятельность в рыночной экономике.
3. Организация коммерческой деятельности на предприятии
4. Основные пути совершенствования коммерческой деятельности предприятия

Ожидаемые результаты учебной деятельности:

1. Ознакомить с понятием предпринимательства;
2. Рассказать об основных положениях предпринимательства;
3. Кратко охарактеризовать субъекты предпринимательства;
4. Раскрыть формы предпринимательства;
5. Объяснить типы предпринимательства.

Задание 17

Рассмотрим вопрос: *Предпринимательство и его виды*

Слайд №12

Рыночная экономика предполагает становление и развитие предприятий различных организационно - правовых форм, основанных на разных видах частной собственности, появление новых собственников - как отдельных граждан, так и трудовых коллективов.

Появился такой вид экономической деятельности, как **предпринимательство** - это хозяйственная деятельность, связанная с производством и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг или же продажей товаров, необходимых потребителю.

Дадим определение понятия «предпринимательство», так как оно занимает важное место в экономической теории предпринимательства, позволяя раскрыть его сущность:

В соответствии с Законом о предпринимательстве в Республике Узбекистан **предпринимательство** (предпринимательская деятельность) представляет собой инициативную экономическую деятельность субъектов собственности на свой риск и под имущественную ответственность с целью получения прибыли.

Задание 18

Изучите основные признаки предпринимательской деятельности по материалам слайда 13. Подготовьте экспресс-презентацию основных признаков предпринимательской деятельности.

Слайд №13



Приложение 4.

Некоторые практические рекомендации для проведения презентации:

Презентация начинается с выхода лидера группы: Я – Ф.И.О. ...

Презентация начинается со знакомством участников презентации: Я – Ф.И.О. ...

Данные: - должны быть показаны в виде математических моделей; или в виде - графика, диаграммы, схемы.

Должны быть показаны источники статистических данных.

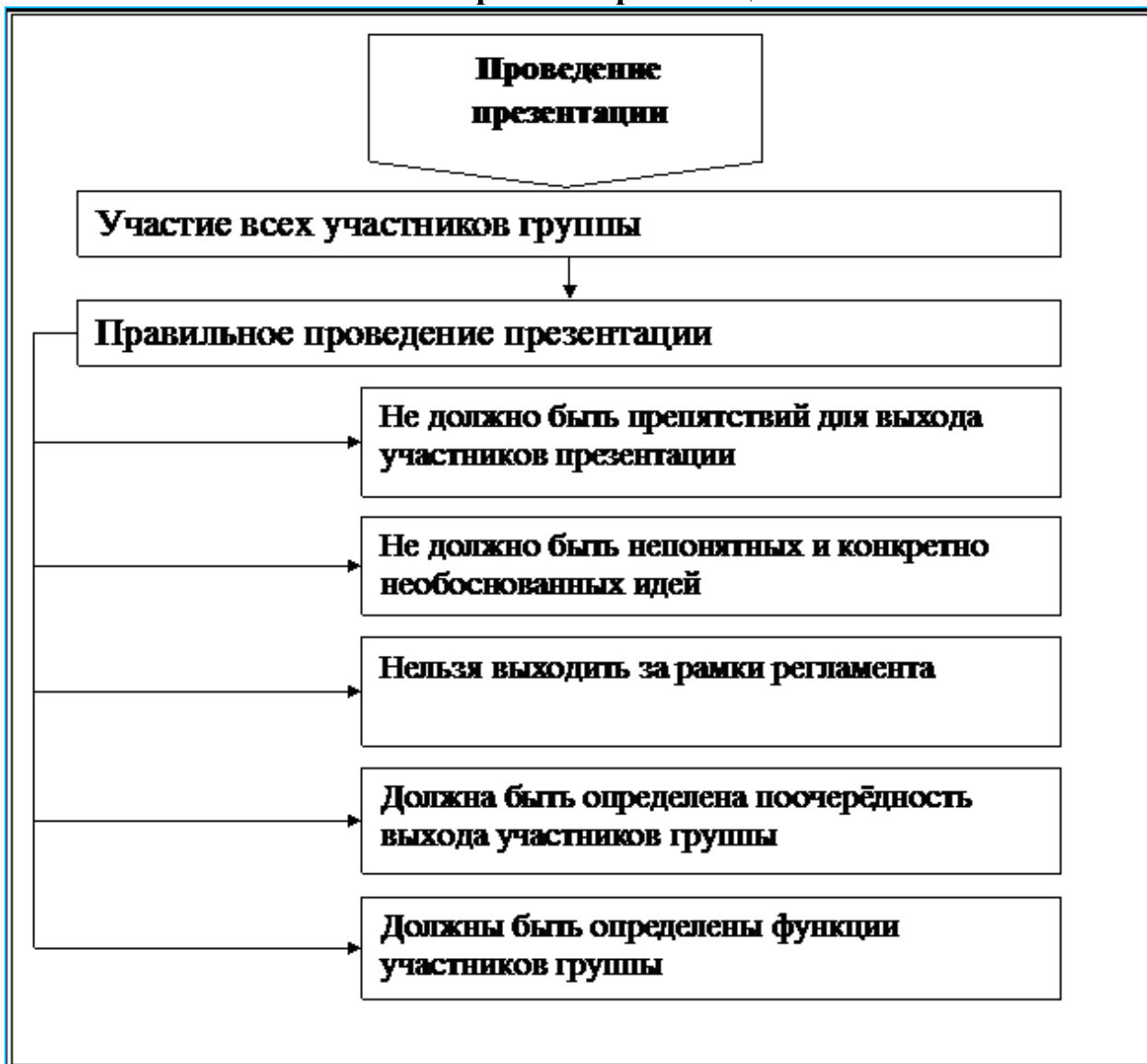
Заключение должно быть адекватным.

Порядок и регламент работы

1. Индивидуальное чтение -2 минуты.
2. Обсуждение –3 минуты.
3. Подготовка презентации- 5 минут.
4. Проведение презентации –5 минут.

5. Работа в группах по решению проблемы.
6. Коллективное обсуждение, формирование выводов.

Правила презентаций



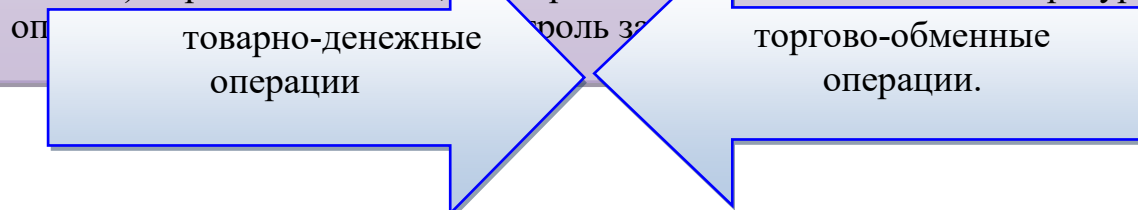
Задание 19

Рассмотрите функции предпринимателя:

а) творческая, которая состоит в выдвижении коммерческой идеи, связанной с риском и обосновании способов ее реализации. Следует помнить, что риск – одна из главных черт предпринимателя;

б) ресурсная, которая состоит в изыскании, мобилизации финансовых ресурсов (найти деньги), информационных ресурсов (что нужно для реализации идеи), материальных (найти и заказать материалы, оборудование) и кадровых (найти специалистов);

в) организационная, которая состоит в соединении ресурсов



Решите тесты:

1.Виды предпринимательства.

- a) Производство, инновация, коммерция, финансы.
- b) Производство, сельское хозяйство, малые предприятия, торговля, индивидуальное хозяйство.
- c) хозяйство.
- d) Все хозяйственные отрасли.
- e) Торговля, производство, услуга, строительство.

2.Формы предпринимательства.

- a) Индивидуальное, частное, кооперативное, смешанное.
- b) Банк, финансы, торговля, малое предприятие.
- c) Производство, посредничество, торговля, ферма.
- d) Производство, сельское хозяйство, транспорт, торговля,

3.Показатели эффективности предпринимательской деятельности.

- a) Рентабельность, производительность труда, скорость обращения средств, срок окупаемости капитальных вложений
- b) Соотношение полученного эффекта и затрат.
- c) Продукция, доходы, заработная плата, рентабельность.
- d) Продукция, доходы.

4.Функции предпринимательства.

- a) Производство, маркетинг, материально-техническое снабжение, работа с кадрами, финансы и отчетность
- b) Посредничество, купля-продажа.
- c) Открытие малых предприятий, бизнес и занятие куплей-продажей.
- d) Товар, ценные бумаги, продажа информации.

5.Торговое предпринимательство выражает:

- a) товарно-денежные операции, торгово-обменные операции
- b) процесс получения прибыли в результате купли-продажи
- c) деятельность торговых предприятий
- d) торговую деятельность.

Задание 20

Изучите понятие коммерческой деятельности в рыночной экономике по материалам слайда 14. С помощью техники Инсерт заполните нижеследующую таблицу

Слайд №14

Коммерческая деятельность представляет совокупность последовательно или параллельно, одновременно проводимых

Экономическое содержание коммерческой деятельности

как основного элемента рыночных услуг
заключается в посреднической деятельности по
продвижению товаров от производителей к
потребителям посредством купли продажи.

Приложение 5.

Правила работы с применением техники Инсерт

1. Прочитайте текст лекции с применением следующей системы отметок на полях текста:

- V - соответствует имеющимся знаниям (информации) о...
- (минус) - противоречит имеющимся знаниям о...
- + (плюс) - является новой информацией
- ? - непонятная/требующая уточнения/дополнения информация

Задание 21.

Изучите содержание слайдов 15-18 и заполните нижеследующую таблицу.



Организация коммерческой деятельности на предприятии

Услуги – неотъемлемый элемент коммерческой деятельности, который создает полезный результат, не имеющий вещественной формы, но удовлетворяющий определенную потребность человека.

Рыночные услуги являются объектом купли-продажи, издержки по ним покрываются целиком или в значительной мере за счет выручки от их реализации. Наибольшее значение в коммерческой деятельности имеют услуги оптовой и розничной торговли, предприятий массового питания, всех видов транспорта, связи, бытовые, здравоохранения и др.

Основное содержание коммерческой сделки должно учитывать следующие требования:

а) цены реализации товара должны быть ощутимо выше покупной цены, то есть покрыть издержки и обеспечить положительную прибыль.

Основные пути совершенствования предпринимательской деятельности предприятия

Изменения условий предпринимательской деятельности, необходимость адекватного приспособления к ней системы управления, сказываются не только на совершенствовании его организации, но и на перераспределении функций управления по уровням ответственности, формам их взаимодействия и т.д.

Речь, прежде всего, идет о такой системе управления (принципах, функциях, методах, организационной структуре), которая порождена организационной необходимостью и закономерностью хозяйствования, связанными с удовлетворением, в первую очередь, индивидуальных потребностей, обеспечением заинтересованности работников в наивысших конечных результатах, растущими доходами населения, регулированием товарно-денежных отношений, широким использованием инновационных процессов.

Выполните следующую работу с применением техники З/Х/У
Приложение 6.

Правила работы

1. Прочитайте текст, используя технику Инсерт.
2. Полученную информацию индивидуально систематизируйте – «разнесите» в колонки таблицы соответственно сделанным в тесте пометками.

Таблица 3/Х/У (Знаю/Хочу знать/Узнал(а))

Таблица 1

<i>Термины</i>	<i>Заполните таблицу</i>		
	<i>Знаю</i>	<i>Хочу узнать</i>	<i>Узнал</i>
Предпринимательство			
Конкуренция			
Коммерция			
Торговля			
Сделка			
Бизнес			
“Бизнес-сделка”			
Рыночные услуги			

Ответьте на вопросы:

1. Сущность, значение, основные принципы предпринимательства.
2. Роль предпринимательства и конкуренции в торговле.

Вопросы для самостоятельной работы

Составьте доклады и выступите на практических занятиях по темам:

1. Сущность и значение предпринимательства.
2. Основные положения предпринимательства.
3. Субъекты предпринимательства.
4. Формы предпринимательства
5. Типы предпринимательства
6. Экономико-правовые основы предпринимательства.
7. Критерий и показатели эффективности предпринимательской деятельности

Семинарское занятие. Тема 4 : Основы планирования предпринимательской деятельности(4 часа)

Вопросы для обсуждения:

1. Планирование и постановка целей в предпринимательской деятельности.
2. Виды планирования.
3. Теоретические концепции планирования в торговле
4. Перспективное и стратегическое планирование торговли

Ожидаемые результаты учебной деятельности:

- Сформировать целостное представление о сущности планирования в торговле в современных условиях модернизации экономики.
- Разъяснить студентам особенности и задачи планирования на предприятиях сферы услуг.
- Рассмотреть содержание планирования во внутренней торговле.
- Закрепить со студентами знания по сущности, понятию и значению перспективного и стратегического планирования.
- Обсудить теоретические концепции планирования в торговле.

Задание 22

Рассмотрим вопрос: Что же такое план и планирование? Дайте обоснование необходимости планирования в современных экономических условиях развития Узбекистана.

Слайд №19

Справочная и научная литература дает следующие определения.

План - это система мер и действий, направленная на достижение поставленных идей, целей и задач. Он используется для управления результатами деятельности и прогнозирования ее развития. По мере реализации мероприятий и изменения обстановки план уточняется путем корректировки соответствующих показателей. Он необходим не только крупным и средним, но и малым предприятиям и фирмам.

Планирование - это процесс разработки плана и последующего контроля за ходом реализации его мероприятий. Систематическая подготовка принятия решений о целях, средствах и действиях путем сравнительной оценки альтернативных вариантов в ожидаемых условиях составляет сущность планирования предпринимательской деятельности.

Рассмотрим вопросы: Почему планирование является одной из функций менеджмента? Что такое «дорожная карта»? Является ли устойчивость экономического развития Узбекистана необходимым условием для планирования предпринимательской деятельности?

Ответьте на вопрос: Зачем использовать термин «дорожная карта»? правильно ли, что дорожная карта просто скорее визуальный образ стратегии, в которую входит не только цифры и декларативные планы.

Слайд №20

- План — в презентационном сообщении или рекламном объявлении:

Технологическая дорожная карта (англ. *Technology Roadmap*) — замысел организации выпуска производителем некоего продукта и/или поставок различным потребителям.

(Материал из Википедии — свободной энциклопедии)

План «Дорожная карта» — план мероприятий по продвижению к некоторому целевому состоянию, например, устойчивому эффекту процесса и/или отношению его характеристик, например «цена-стоимость».

В широком смысле под планированием понимают процесс принятия решений, связанных с постановкой целей и задач, выработкой стратегии, распределением и перераспределением ресурсов.

В узком смысле планирование это составление специальных документов (планов). Планом называется официальный документ, в котором формулируются конечные и промежуточные цели деятельности организации и ее подразделений, а также методы и сроки достижения этих целей.

Задание 24

Данное задание выполнить методом «Работы в группах». Для этого разделитесь произвольно на 3 малые группы.

Кратко охарактеризовать особенности планирования на предприятиях сферы услуг. Объяснить отличительные особенности предпринимательства в торговле от других видов предпринимательской

деятельности в сфере услуг. Проведите презентации и взаимооценку результатов групп.

Приложение 7.

Правила работы в группах

- Каждый должен слушать своих товарищей, проявляя вежливость и доброжелательность;
- Каждый должен работать активно, совместно, ответственно относиться к порученному заданию;
- Каждый должен просить о помощи, когда она ему нужна;
- Каждый должен оказать помощь, если его об этом попросят;
- Каждый должен принимать, участие в оценке результатов работы группы;
- Каждый должен чётко понимать: помогая другим, учимся сами! Мы в одной лодке: или выплывем вместе, или утонем вместе!

Приложение 8.

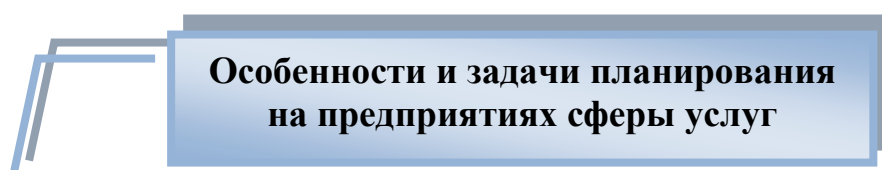
Показатели и критерии оценки (в баллах)

№ группы	1 задание (1,0)	2 задание (1, 4)	3 задание (0,2 балла за каждый вопрос)			Сумма баллов (3,0)	Оценка
			1– вопрос	2– опрос	3– вопрос		
1							
2							
3							

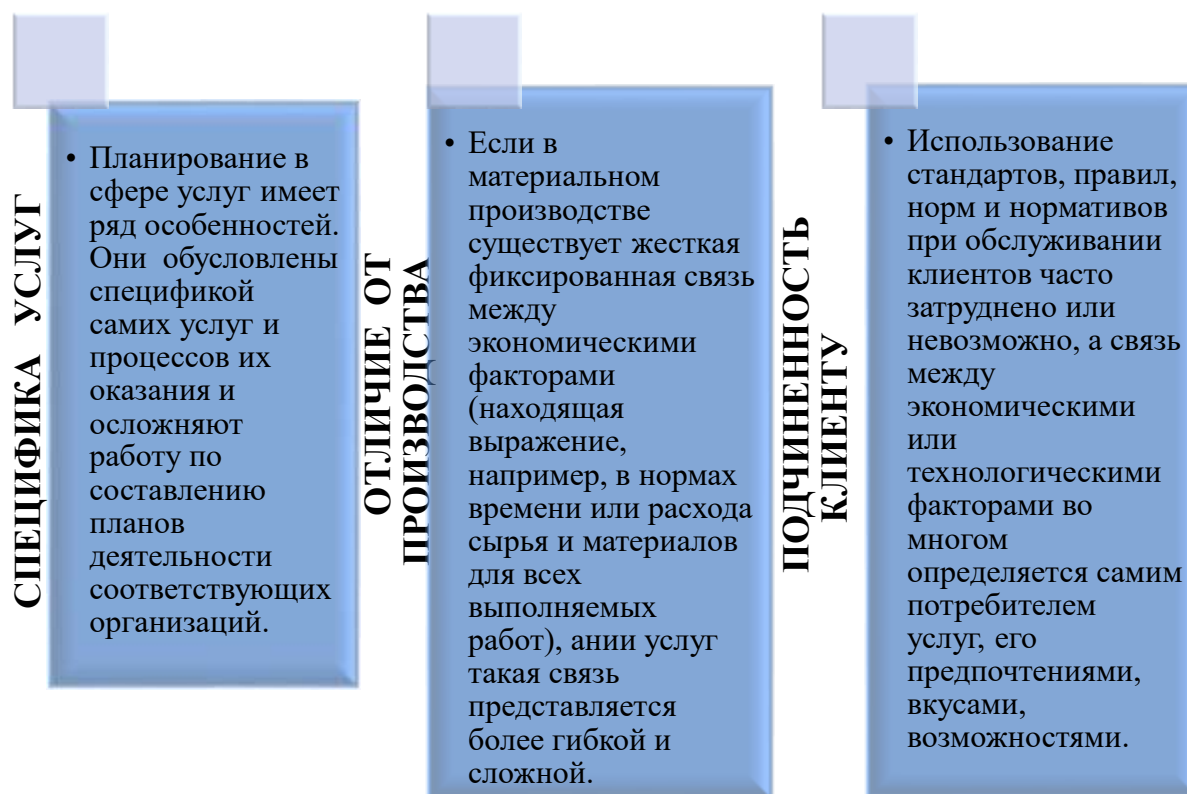
Индивидуальный анализ информации 4 столбца таблицы БББ по фрагменту темы согласно номеру группы: 1-группа 1 вопрос; 2-группа 2-вопрос; 3- группа 3-вопрос.

- (2) Обобщение сложно усваиваемых понятий;
- (3) Совместно подготовка ответов, используя любой имеющийся источник;
- (4) Подготовка результатов работы к презентации – по вопросу этой темы оформление ответов в таблице БББ на презентационной бумаге.

Для выполнения задания изучите содержание слайда 21.



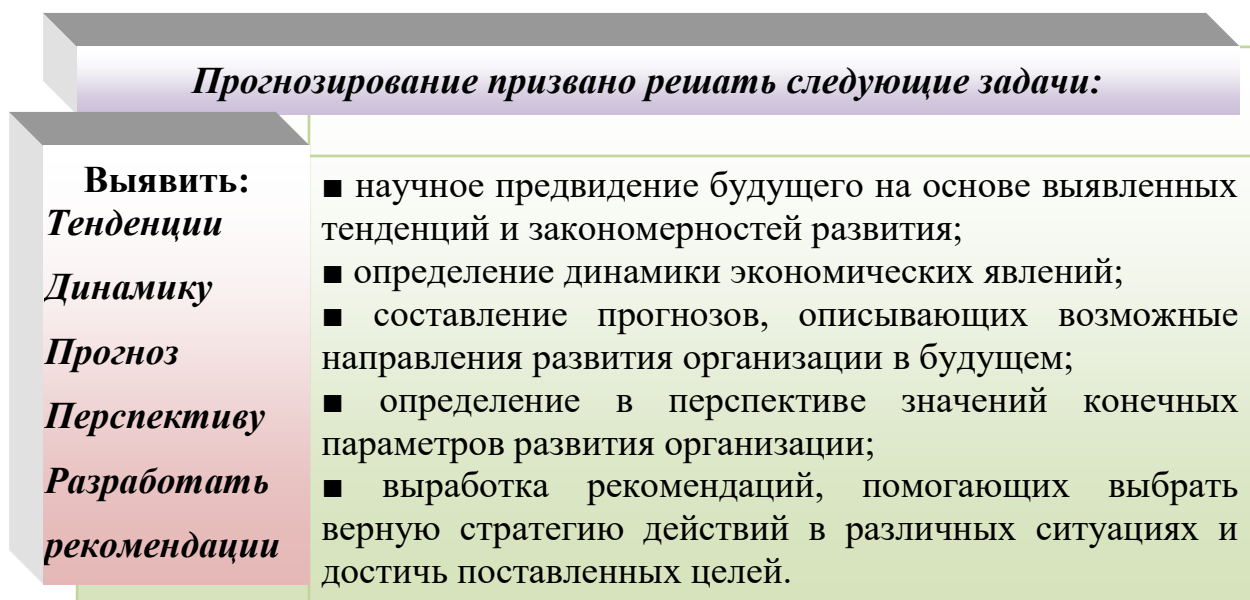
Слайд №21



Задание 25

Изучите слайд 22. Разработайте кластер, отражающий взаимосвязь элементов, формирующих понятие «прогнозирование предпринимательской деятельности».

Слайд №22



Задание 26

Изучите слайд 23. Ответьте на вопрос: Какие возможности появляются при планировании предпринимательской деятельности?

Слайд №23

Детально разработанный план позволяет активно развивать предпринимательство, привлекать инвесторов, партнеров и кредитные ресурсы. Он также дает возможность:

- -максимально использовать конкурентные преимущества, предотвращать возможные ошибки;
- -отслеживать новые тенденции и использовать их в своей деятельности;
- -смягчать влияние негативных факторов на функционирование торгового предприятия;
- -своевременно принимать защитные меры против возможных рисков;
- -оценивать результаты производственной и коммерческой деятельности.

Написать значение терминов и прокомментировать

Конкуренция

Риски

Инвесторы

Партнеры

Кредитные

ресурсы

Тенденции в

развитии торговли

Закономерности

развития торговли

Вопросы для самостоятельной работы

Изучите слайд 24. Давайте попробуем разобраться в сущности этих терминов, остановившись подробнее на последнем, а именно, на дорожном технологическом картировании в торговле.

В последнее время стало модно заниматься прогнозированием, многие ученые и экономисты взяли на вооружение такие термины, как *technology foresight* (технологический Форсайт), *business-planning* (бизнес-планирование) и *technology roadmapping* (построение технологических дорожных карт)

Наименование определений	Сущность определения	Таблица 2 Ваш комментарий
Форсайт (от англ. <i>foresight</i> — предвидение)	Методика долгосрочного прогнозирования научно технологического и социального развития, основанная на опросе экспертов. Разработка и представление дорожной карты может служить частным методом представления результатов форсайта.	
<i>business-planning</i> (бизнес-планирование)	план, программа осуществления бизнес-операции, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.	
<i>technology roadmapping</i> (построение технологических дорожных карт)	Дорожная карта – это наглядное представление пошагового сценария развития определенного объекта – отдельного продукта, класса продуктов, некоторой технологии, группы смежных технологий, бизнеса, компании, объединяющей несколько бизнес-единиц, целой отрасли, индустрии и даже плана достижения политических, социальных и т.т. целей	

Рекомендуемая литература:

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 с. — (Библиотека словарей “ИНФРА-М”).
2. Лидин К.Л. Многообразие построения дорожных карт, 2006.
3. Дорожные карты. Аналитический обзор

4. Лидин К.Л. Многообразие построения дорожных карт, 2006

Семинарское занятие. Тема 5: Организация экономической работы в торговых предприятиях(4 часа)

Вопросы для обсуждения:

1. Экономическая работа в торговле, ее сущность и значение
2. Экономическая служба в торговых предприятиях
3. Понятие экономической информации, её виды и значение
4. Роль статистики в экономической информации
5. Сущность, значение и функции экономического анализа

Задание 27

Изучите сущность экономической деятельности в торговле на основе слайда 25. Выделите основное содержание экономической деятельности в торговле в виде кластера.

Слайд №25

Экономическая деятельность - совокупность действий на разных уровнях хозяйствования, в результате которых люди удовлетворяют свои потребности посредством производства и обмена материальными благами и услугами.



Определение данного термина тесно связано с определением самой экономики. Деятельность становится экономической тогда, когда она ставит целью либо имеет следствием производство и обмен товарами или услугами, признаваемыми в качестве и полезных или редких.



Экономическая деятельность имеет определенную сферу приложения сил: сельскохозяйственную, промышленную, кустарную, деятельность в области импорта, экспорта, деятельность лиц свободных профессий и т.д. Термин употребляется также в общем смысле.



Он служит в этом случае для характеристики, объема всей экономической жизни в течение некоторого периода времени и внутри определенной территориальной общности; Здесь деятельность измеряется с помощью таких обобщающих показателей, как валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт.

Задание 28

Изучите сущность планово-экономической работы на основе слайда 26. Дайте комментарий по каждому пункту планово-экономической работы.

Слайд №26

Основная задача экономической службы — обеспечение удовлетворения спроса населения и максимизация прибыли фирмы



Планово-экономическая работа

- Содержание
 - социально-экономические показатели района деятельности
 - статистическая отчетность
 - экономическое обоснование планов
 - комплекс мер по выполнению планов
- Организация задачи
 - определение функций содержания планово-экономической работы; создание рациональной структуры аппарата;
 - разработка должностных инструкций
 - разработка плановой и отчетной документации
 - организация экономической учебы
 - анализ состояния плановой работы

Задание 29

Слайд №27

Другими задачами планово-экономической работы являются:

- повышение эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- повышение научного уровня экономического анализа и обеспечение его действенности;
- совершенствование уровня планирования, внедрение научной методики планирования;
- обеспечение достоверности информации;
- распространение инновационных методов работы;
- систематическое изучение данных, характеризующих экономику района деятельности.

Изучите сущность планово-экономической работы на основе слайда 26. Дайте комментарий по каждому пункту планово-экономической работы:

Таблица 3.

Наименование видов
работы

Комментарий

Дорожное картирование
Бизнес – планирование
Экономический анализ
Сбор информации
Обработка информации
Разработка
рекомендаций
Инновационные методы
работы

Решите тесты:

1. Основными элементами экономической работы в торговле являются:

- а) расчет покупательского спроса населения, разработка прогноза, анализ экономических показателей
- б) изучение конъюнктуры рынка, расчет фонда потребления, планирование деятельности предприятия
- в) сбор экономической информации, изучение рынка, определение покупательского спроса
- г) экономический анализ, планирование и прогнозирование показателей хозяйственной деятельности

2. Виды экономической работы.

- а) Корректировка экономической информации и отчетов, анализ, планирование, прогнозирование, изучение конъюнктуры.
- б) Составление отчетов, анализ, составление бизнес-плана, прогнозирование.
- с) Анализ, планирование, прогнозирование.
- д) Изучение состава и объема спроса и предложения, анализ, планирование.

3. Социально-экономические показатели региона.

- а) Территория, численность населения, доход, затраты, показатели отраслей национальной экономики.
- б) Заработная плата, доход, рентабельность, товарооборот.
- с) Производство и состав объема сельскохозяйственной продукции.
- д) Товарооборот, магазины, производство и число других предприятий.

**Задание 30 для самостоятельной работы.
Изучите содержание слайда 28.**

Слайд №28



Используйте информацию:

1. Создание дорожной карты – это, прежде всего, эффективное планирование всех областей и факторов, которые задействованы в развитии продуктовой линии.
2. Дорожные карты являются связующим звеном между стратегией бизнеса, данными о рынке и технологическими решениями.
3. На каждом этапе процесса создания дорожной карты акцент делается на нескольких самых важных аспектах: потребность покупателей и ее динамика, инвестиции в технологии и т.д. Таким образом, удастся использовать время и ресурсы самым разумным образом. С помощью дорожных карт удастся ставить более реалистичные цели.
4. Дорожная карта вырабатывает своеобразный «путеводитель» для руководителей компании, позволяя, таким образом, идентифицировать промежуточные результаты и корректировать направления деятельности.
5. Совместное использование нескольких дорожных карт позволяет стратегически использовать технологии во всей товарной специализации компании.
6. Создание дорожных карт подразумевает обмен информацией между представителями организации, покупателями, поставщиками и другими заинтересованными в развитии объекта картирования сторонами. Используя дорожную карту, можно весьма доступно объяснить как поставщикам, так и покупателям, в каком направлении движется компания.
7. Формирование дорожной карты требует создания группы разработчиков. Процесс дорожного картирования формирует внутри группы общее понимание объекта и владение планом его развития.
8. Экономический анализ — это исследование экономических явлений в их многообразных связях и зависимостях. Анализ хозяйственной деятельности проводится:

- при подведении итогов работы за определенный период;
- при составлении планов и в ходе их выполнения;
- при прогнозировании и разработке дорожных карт.

Экономическая работа в условиях рынка призвана не только обеспечивать изучение внутренней и внешней среды функционирования субъектов хозяйствования, давать объективную оценку их финансово-хозяйственной и другой деятельности, но и определять цель, формировать стратегию маркетинга и финансовой политики, выявлять резервы повышения эффективности и конкурентоспособности, содействовать обоснованному прогнозированию и планированию всех аспектов торгово-технологического процесса, обеспечивать контроль за их ходом.

Таблица 4

<i>Термины</i>	<i>Заполните таблицу</i>		
	<i>Знаю</i>	<i>Хочу узнать</i>	<i>Узнал</i>
Формирование дорожной карты			
Дорожное технологическое картирование как инструмент государственного планирования технологического развития			
Экономический анализ			
Статистическая информация			
Плановые задания			
Внутренняя среда			
Внешняя среда			
Свод-анализ			
Конкурентоспособность			

Рекомендуемая литература:

Практическое занятие 6 тема: Ресурсы торговых предприятий (8 часов)

Вопросы для обсуждения:

1. Ресурсы, как основа торговой деятельности
2. Виды ресурсов и характеристика их сущности
3. Основные фонды торгового предприятия

4. Оборотные средства, их сущность и роль в торгово-технологическом процессе.
5. Финансовые ресурсы
6. Трудовые ресурсы

Ожидаемые результаты учебной деятельности:

Сформировать у студентов базы знаний о ресурсном потенциале торговой организации, а также в практическом применении полученных теоретических знаний на практике.

В результате изучения данного материала студент *должен*:

- Усвоить понятие ресурсов торговли – как основы осуществления торгово-технологического процесса.
- Рассмотреть классификацию ресурсов торговли.
- Изучить сущность, структуру и значение основных средств торговли.
- Разъяснить понятие оборотных средств, показатели эффективности их использования.
- Разобраться в понятии финансовые ресурсы, их роли в осуществлении инновационных процессов в торговле.
- Изучить трудовые ресурсы, их состав.

6.1. Ресурсы торговых предприятий

Задание 31

Для рассмотрения понятия ресурсы торговли изучите следующий материал:

Торговое предприятие имеет свой оборотный капитал, свои трудовые ресурсы, материально-технические ресурсы, баланс, устав и полную коммерческую самостоятельность.

Исходным моментом деятельности предприятия является непрерывно возобновляемый процесс движения стоимости факторов производства через сферы производства и обращения, в результате чего она последовательно принимает производительную, товарную и денежную формы.

Ответьте на вопрос, какие ресурсы нужны торговому предприятию для осуществления торгово-технологического процесса?

Задание 32

В слайде 29 представлен состав ресурсов торговых предприятий.

Ответьте на вопрос: отличается ли сущность и состав ресурсов торговли от других отраслей национальной экономики?

Слайд №29

Ресурсы торговых предприятий.

- 1. Основные и оборотные фонды.**
- 2. Финансовые ресурсы.**
- 3. Трудовые ресурсы.**

Торговое предпринимательство связано с использованием различных средств труда, необходимых для продвижения, хранения и реализации товаров. Средства труда, функционирующие в сфере обращения товаров народного потребления, образуют основные фонды торговой организации. Основные фонды и нематериальные активы, относящиеся по характеру применения к таковым, составляют материально-техническую базу торговли. Элементы материально-технической базы образуют ее структуру. По ней, как правило, можно определить принадлежность организации к той или иной сфере услуг, специализацию торговой организации и т. д.



Задание 33

Прочтите нижеследующую информацию:

В экономической теории при характеристике указанных видов ресурсов подчеркивают другие аспекты, которые раскрывают сущность этих категорий с несколько иных позиций. Здесь различают две группы

элементов торгового капитала по натурально-вещественной форме в соответствии со способом переноса их стоимости на стоимость созданного товара:

- *основной капитал* (здания, оборудование, машины и т.д.), который многократно используется в торгово-технологическом цикле и по частям переносит свою стоимость на реализованные товары. Функции этого капитала не исчерпываются его одноразовым употреблением. Он существует в долгосрочных формах и доход от него поступает на протяжении продолжительного периода;

- *оборотный капитал* (товары, материалы, запасы, рабочая сила и т.д.), который используется полностью и переносит свою стоимость в течение одного торгово-технологического цикла. Речь идет о капитале (в виде материалов и сырья, заработной платы и т.д.), который полностью исчерпывает свою функцию в торгово-технологическом процессе его однократного применения. Поэтому он назван оборотным капиталом.

Информация о величине каждого из указанных видов капитала в суммовом выражении приводится в бухгалтерском балансе. Баланс нужно рассматривать как *накапливаемый итог деятельности от прошлых решений по инвестициям, производственной деятельности и финансированию.*

Система фокусирующих вопросов:

По 1 вопросу: Что представляют собой ресурсы торговли?

По 2 вопросу: Что подразумевается под способом переноса их стоимости на стоимость реализованного товара?

По 3 вопросу: как вы понимаете выражение: «Функции основного капитала не исчерпываются его одноразовым употреблением»?

По 4 вопросу: какой вид ресурсов полностью исчерпывает свою функцию в торгово-технологическом процессе его однократного применения?

По 5 вопросу: Роль информации о величине каждого из указанных видов капитала в суммовом выражении?

По 6 вопросу: Имеются ли различия в понятиях: потенциал, ресурсы, капитал?

По 7 вопросу: В каких единицах необходимо учитывать отдельные виды ресурсов торговых предприятий?

Представьте в виде схемы взаимосвязь видов ресурсов торгового предприятия.

6.2.Основные фонды торгового предприятия

Задание 34

Словосочетание «основные средства» подчеркивает тот факт, что именно данное имущество образует материально-техническую базу и производственный потенциал. Основные средства – это внеоборотные

активы, отвечающие определенным критериям и обладающие материально-вещественной структурой.

Изучите содержание слайда 30.

Слайд №30



Основные фонды обслуживают технологический процесс в течении длительного времени, многократно, сохраняя при этом свою потребительскую стоимость, и стоимость переносится на издержки в виде амортизационных отчислений.

Стоимость основных фондов – это денежное выражение затрат, связанных с их приобретением.

Различают:

- Первоначальная стоимость – затраты по приобретению основных фондов;
- Восстановительная стоимость – условная оценка в момент переоценки основных фондов;
- Остаточная стоимость – первоначальная или восстановительная стоимость – амортизационные отчисления.

Решите задачу 1

Основные фонды магазина на начало года составили 650 у. е. Выбытие основных фондов из-за их ветхости 1 апреля составило 120 у.е., а 1 октября магазин приобрел торговое оборудование на 160 у. е. Определить среднегодовую стоимость основных фондов.

Решение

Среднегодовую стоимость основных фондов определим согласно формуле:

$$\overline{\text{ОФ}} = \text{ОФ}_1 + \frac{\text{ОФ}_1 * T_1 - \text{Ф}_2 (12 - T_2)}{12}$$

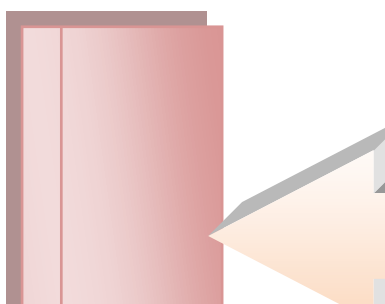
Где:

ОФ - основные фонды
Т - время

Задание 35

Изучите классификацию основных фондов торгового предприятия.

Слайд 31



1). По - материально техническому содержанию:

1. Здания
2. Сооружения
3. Передаточные устройства

2) По принадлежности:

- Собственные, учитываются на балансе предприятия;
- Арендованные, учитываются на балансах других предприятий, в нашем предприятии учитывается на балансовых счетах;
- Безвозмездно предоставляемые, в балансе не указываются, ведутся отдельной строкой.

3). По степени участия в торгово – технологическом процессе:

- **Пассивная часть** - относятся средства производства, которые окупаются за более длительный период времени (стоимость зданий, магазинов, ресторанов, кафе, транспортные средства).
- **Активная часть** - относятся средства производства, которые за более короткий период времени переносят свою стоимость на стоимость товаров и быстрее окупаются (стоимость машин, холодильного оборудования, хозяйственного инвентаря и принадлежностей)

Ответьте на вопросы:

Что представляют собой основные фонды, каково их назначение и по каким признакам их классифицируют на предприятиях торговли?

Выразите свое мнение: Считается ли нормальным увеличение доли активной части, и сокращение доли пассивной части?

Разработайте кластер, характеризующий структуру основных фондов.

Задание 36

Слайд 32

На предприятиях торговли анализ основных средств проводится с целью изучения динамики общего их объема и состава, а также эффективности их использования.

Решите задачу 2

Произведите анализ структуры и эффективности использования ресурсов акционерного розничного торгового предприятия.

Таблица 5.

Ресурсы акционерного розничного торгового предприятия за отчетный год.

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год	(в млн. сум.)
			Отчетный год к предшествующему, в %
1	2	3	4
Среднегодовая стоимость основных фондов	234568,0	288755,0	
Среднегодовая стоимость оборотных средств	586420,0	654927,0	

Задание 37

Стоимость износа основных средств отражается в амортизационных отчислениях. Амортизация характеризует процесс планомерного накопления денежных средств для возмещения изношенных основных фондов. Правильно установленные нормы амортизационных отчислений дают возможность создать необходимый фонд возмещения выбывающих основных фондов, улучшать их использование и сохранность, содействовать расширенному воспроизводству основных фондов.

Первоначальная и восстановительная оценка может быть полной и остаточной. В отличие от полной, остаточная стоимость даёт оценку основных фондов с учетом их действительного износа.

Решите задачу 3

Стоимость основных средств предприятия на 1 января составила 250 у. е., сумма начисленной амортизации 100 у. е. Определить коэффициенты износа и годности.

Для решения задачи воспользуемся следующими формулами:

Слайд 33

Коэффициент износа основных средств:

$$K_{иос} = \frac{И_{ос}}{ОС}$$

$K_{иос}$ – коэффициент износа основных средств;

$И_{ос}$ – сумма износа основных средств;

$ОС$ – первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств.

Слайд 34

Коэффициент годности основных средств:

$$K_{гос} = \frac{ОС_{о}}{ОС}$$

$K_{гос}$ – коэффициент годности основных средств;

$ОС_{о}$ – остаточная стоимость основных средств;

$ОС$ – первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств.

Задание 38

Основные средства оптовой базы на начало года составляли 900 у. е. В апреле сняты с эксплуатации и реализованы на сторону объекты на сумму 150 у. е., в июле приобретено компьютерное оборудование стоимостью 90 у. е., с октября введено в эксплуатацию подъемно-транспортное оборудование стоимостью 300 у. е.

Рассчитайте коэффициент обновления, коэффициент выбытия, коэффициент прироста.

Для решения задачи воспользуемся следующими формулами:

Слайд 35

Коэффициент обновления основных средств:

$$K_{обн} = \frac{ОС_{н}}{ОС_{к}}$$

$K_{обн}$ – коэффициент обновления основных средств;

$ОС_{н}$ – стоимость вновь введенных основных средств в отчетном году;

$ОС_{к}$ – стоимость основных средств на конец отчетного периода.

Слайд 36

Скорость обновления основных средств:

$$C_{оос} = \frac{1}{K_{обн}}$$

$C_{оос}$ – скорость обновления основных средств;

$K_{обн}$ – коэффициент обновления основных средств.

Произведите анализ эффективности использования основных фондов акционерного розничного торгового предприятия.

Таблица 6
(в млн. сум.)

№	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год	Темп роста, в %
1	Розничный товарооборот	1201235,2	2107911,5	
2	Среднегодовая стоимость основных фондов	234568,0	288755,0	
3	Прибыль	33634,3	65345,3	
4	Фондоотдача			
5	Фондоемкость			
6	Рентабельность основных фондов, %			

Рассчитайте показатели эффективности использования основных фондов предприятия. Дайте оценку показателям. Ответьте на вопрос: Рентабельно ли используются основные средства предприятия? Какие факторы повлияли на эти показатели?

Для решения задачи воспользуемся следующими формулами:

Слайд 37

Фондоотдача:

$$\Phi_o = \frac{P}{OC}$$

Φ_o — фондоотдача;

P – общий объем реализации товаров в отчетном периоде;

OC – средняя стоимость основных средств в отчетном периоде.

Слайд 38

Фондоемкость:

$$\Phi_e = \frac{OC}{P}$$

Φ_e – фондоемкость;

OC – средняя стоимость основных средств в отчетном периоде;

P – общий объем реализации товаров в отчетном периоде.

Слайд 39

Уровень рентабельности основных средств:

$$U_{\text{рос}} = \frac{P * 100}{OC}$$

$U_{\text{рос}}$ – уровень рентабельности основных средств, в %;

P – сумма прибыли предприятия в отчетном периоде;

OC – средняя стоимость основных средств в отчетном периоде.

Задание 40

Развитие материально-технической базы может осуществляться как экстенсивным, так и интенсивным путём. При экстенсивном пути увеличение объема товарооборота обеспечивается главным образом за счет расширения торговой площади, приобретения нового оборудования.

Решите задачу 4.

Определите долю и сумму прироста товарооборота за счет интенсивного фактора. За анализируемый период стоимость основных фондов возросла на 6%, а товарооборот в сопоставимых ценах на 7% и

составил 1500700,0 тысяч сум. Требуется обосновать увеличение фондоотдачи.

Расчет доли прироста объемов деятельности за счет интенсивных факторов может быть произведен по следующей формуле:

$$Дп = \left(1 - \frac{Тэ}{То}\right)$$

Где: Дп- доля прироста объема деятельности за счет интенсивных факторов, %;

Тэ – темпы прироста экстенсивного фактора, %

То – темпы прироста объема деятельности (в торговле - товарооборот).

6.3.Оборотные средства, их сущность и роль в торгово-технологическом процессе

Задание 41

Прочтите внимательно следующий материал: Оборотный капитал (сырье, материалы, запасы, рабочая сила и т.д.), который используется полностью и переносит свою стоимость в течение одного производственного цикла. Речь идет о капитале (в виде материалов и сырья, заработной платы и т.д.), который полностью исчерпывает свою функцию в производственном процессе его однократного применения. Поэтому он назван оборотным капиталом.

Все экономические активы делятся на: финансовые и нефинансовые. Финансовые активы включают денежные средства и финансовые требования и обязательства в различной форме. Нефинансовые активы в зависимости от происхождения подразделяются на производственные (основной капитал, запасы материальных оборотных средств, ценности), и непроизводственные материальные (земля и другие природные ресурсы) и нематериальные (авторские права, патенты, товарные знаки, купленные деловые связи «гудвиллы» и др.).

Как видно из приведенной информации, исключительно важная роль принадлежит финансовым ресурсам. Они формируются в результате хозяйственной деятельности, и после реализации продукции и услуг обеспечивают кругооборот основного и оборотного капитала и взаимоотношения с учреждениями финансово-кредитной системы.

Проблема эффективного хозяйствования торговых предприятий включает лучшее использование их фондов, и в первую очередь - оборотных средств. Оборотные средства торговли являются частью национального богатства.

Приложение 9.

Выполните работу с применением техники Инсерт

1. Прочитайте указанный текст лекции с применением следующей системы отметок на полях текста:

- V - соответствует имеющимся знаниям (информации) о...
- (минус) - противоречит имеющимся знаниям о...
- + (плюс) - является новой информацией
- ? - непонятная/требующая уточнения/дополнения информация

Задание 42

Изучите материал, представленный в слайдах 40-45

Слайд 40

Оборотные фонды.

В состав оборотных фондов в торговле включается: денежные средства, тара, упаковочный материал, малоценный инвентарь, топливо, электроэнергия. Стоимость оборотных фондов возмещается как правило в течении 1 года.

Слайд 41

Анализ оборотных активов проводится с целью изучения динамики общего их объема и состава, а также эффективности их использования.

Слайд 42

Коэффициент оборачиваемости оборотных
активов:

$$K_{ооа} = \frac{P}{ОА}$$

$K_{ооа}$ – коэффициент оборачиваемости
оборотных активов коэффициент
оборотачиваемости оборотных активов в
рассматриваемом периоде;

P – объем реализации товаров на предприятии
в рассматриваемом периоде;

$ОА$ – средняя сумма оборотных активов в
рассматриваемом периоде.

Слайд 43

Период оборота оборотных активов:

$$П_{ооа} = \frac{ОА}{P_{од}} = \frac{Д}{K_{ооа}}$$

$П_{ооа}$ – период оборота оборотных активов в днях;

$ОА$ – средняя сумма оборотных активов в
рассматриваемом периоде;

$P_{од}$ – однодневный объем реализации товаров в
рассматриваемом периоде;

$Д$ – число дней в рассматриваемом периоде;

$K_{ооа}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных
активов.

Слайд 44

Уровень рентабельности оборотных активов:

$$У_{роа} = \frac{П * 100}{ОА}$$

У_{роа} – уровень рентабельности оборотных активов, в %;

П – сумма прибыли предприятия в рассматриваемом периоде;

ОА - средняя сумма оборотных активов в рассматриваемом периоде.

Слайд 45

Оборотные активы в той или иной степени подвержены риску потерь.

В процессе управления оборотными активами их можно подразделить на 2 группы: 1) оборотные активы, подверженные инфляции (денежные активы в национальной валюте, дебиторская задолженность).

2) оборотные активы, неподверженные инфляции (запасы товаров, запасы материалов).

Решите тесты:

1. *В состав оборотных средств торговых предприятий входят:*
 - a) товары, тара, денежные средства, малоценный инвентарь
 - b) товарные запасы, денежные средства, тара, дебиторская задолженность, малоценный инвентарь
 - c) товарные запасы, денежные средства, малоценный инвентарь, тара
 - d) товарные запасы, кредиторская задолженность, тара

2. К показателям эффективности оборотных средств в торговле относятся:

- a) фондоотдача, фондоемкость, скорость товарного обращения
- b) прибыль, товарооборачиваемость, фондоотдача
- c) рентабельность средств, фондоотдача, коэффициент фондоемкости
- d) скорость обращения оборотных средств, прибыль

3. Время обращения оборотных средств рассчитывается как:

- a) отношение произведения средней суммы оборотных средств и количества дней в периоде к сумме реализации за данный период
- b) произведение средней суммы оборотных средств и однодневного товарооборота
- c) деление средней суммы оборотных средств на объем товарооборота
- d) отношение среднегодовой суммы товарных запасов к однодневному товарообороту

4. Что характеризует показатель оборачиваемости оборотных средств в днях?

- a) За какой период времени в среднем каждый сум оборотных средств совершает один оборот
- b) Количество оборотов совершённых оборотными средствами за определённый период времени
- c) Сколько раз оборачиваются оборотные средства
- d) Рентабельность оборота

5. Как изменилась оборачиваемость товарных запасов, если в базисном периоде она составила 19 дней. В отчётном году -16 дней

- a) Замедлилась
- b) Ускорилаь
- c) Не изменилась
- d) Изменилась

6. Как изменилась средняя сумма оборотных средств при оборачиваемости оборотных средств в прошлом году была 10 раз, в отчётном -12 раз, а выручка не изменилась.

- a) Увеличится
- b) Уменьшится
- c) Не изменится
- d) Изменилась

8. Время обращения оборотных средств рассчитывается как:

- a) отношение произведения средней суммы оборотных средств и количества дней в периоде к сумме реализации за данный период.

- b) произведение средней суммы оборотных средств и однодневного товарооборота.
- c) деление средней суммы оборотных средств на объем товарооборота.
- d) отношение среднегодовой суммы товарных запасов к однодневному товарообороту.

Задание 43

Произведите анализ эффективности использования оборотных средств акционерного торгового предприятия.

Таблица 7.

Оборотные средства частного торгового предприятия за отчетный и предшествующие годы

(млн.сум)

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
1	2	3
Среднегодовая сумма оборотных средств	586420,0	654927,0
в т. ч., вложенные в товарные запасы	177173,0	272693,0
Розничный товароборот	1201235,2	2107911,5
Прибыль	33634,3	65345,3
Фондоотдача оборотных средств		
Рентабельность оборотных средств, %		

Проведите расчет показателей использования оборотных средств акционерного общества и дайте им оценку. Выявите динамику показателей и сделайте выводы.

6.4. Финансовые ресурсы

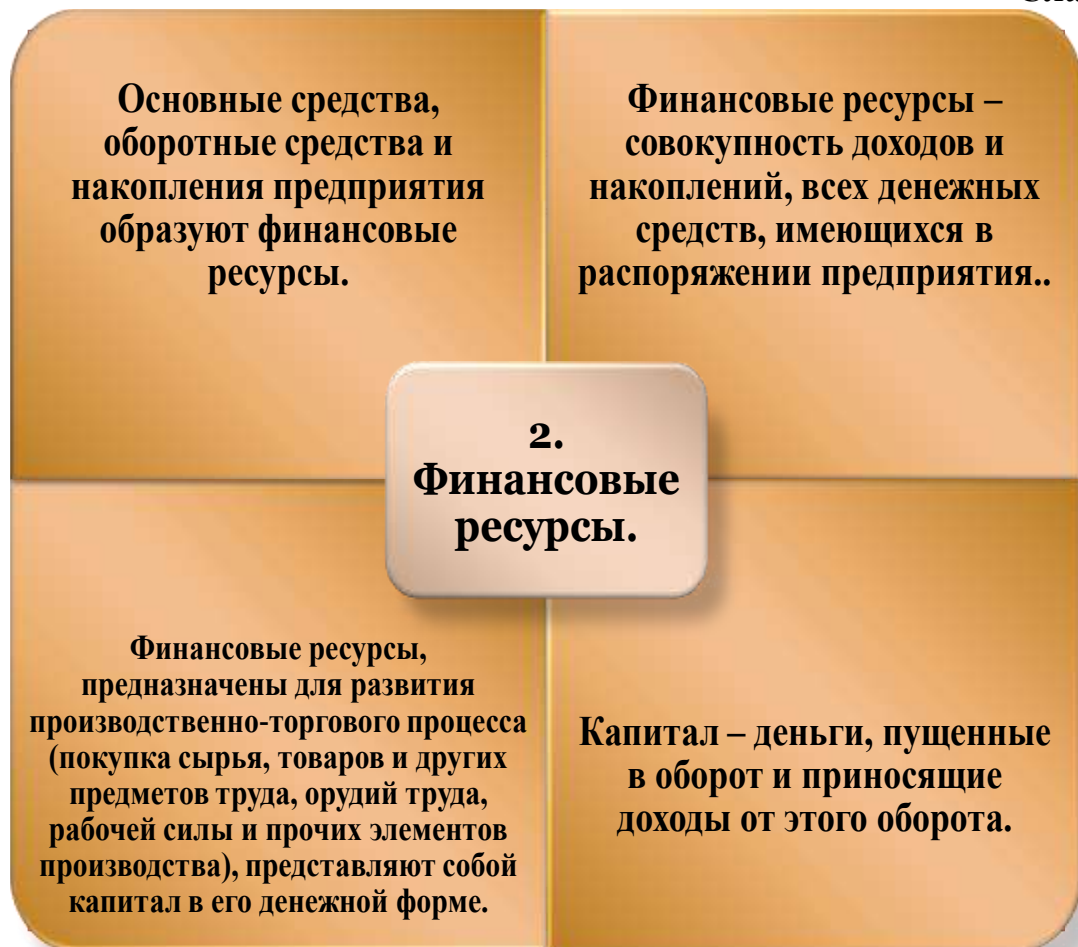


Финансовые ресурсы предприятия представляют собой совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, которыми хозяйствующий субъект располагает и может распоряжаться. Они являются результатом взаимодействия поступления, расходов и распределения денежных средств, их накопления и использования.

Финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта - денежные средства, имеющиеся в его распоряжении. Финансовые ресурсы направляются на развитие производства (производственно-торгового

процесса), содержание и развитие объектов непроеизводственной сферы, потребление, а также могут оставаться в резерве.

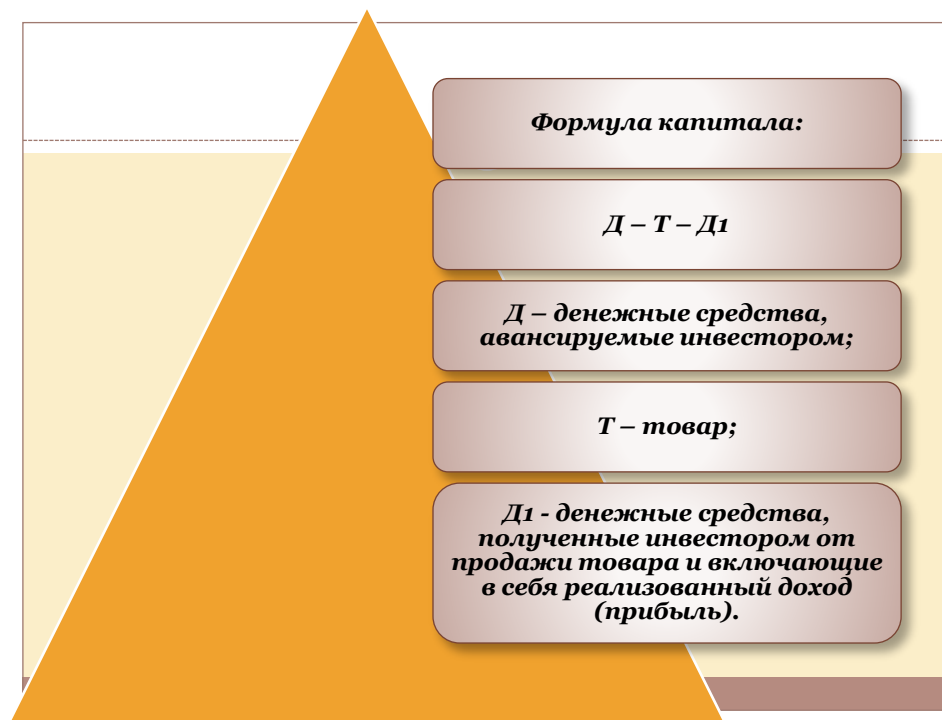
Слайд 46



Слайд 47



Слайд 48



Слайд 49



Задание 44
На основании изученного материала
заполните таблицу 8.

Таблица 8

Термины	Заполните таблицу		
	Знаю	Хочу узнать	Узнал
Финансовые ресурсы предприятия			
Капитал			
Кредитные ресурсы			
Денежные средства			
Собственные денежные ресурсы			
Заёмные средства			

Задание 45

Слайд 50



Ответьте на вопросы, какие из видов денежных средств больше задействованы в торговле? Почему?



Задание 46

Технология обучения «Да» «Нет»

- 1 Торговое предприятие имеет свой оборотный капитал, свои трудовые ресурсы, материально-технические ресурсы, баланс, устав и полную коммерческую самостоятельность
- 2 **Экономической основой функционирования предприятия** являются:
 - Основные и оборотные фонды;
 - Финансовые ресурсы;
 - Трудовые ресурсы;
 - Товарные ресурсы.
- 3 **Финансовые ресурсы** – результат функционирования финансов предприятия. В практике хозяйствования под понятием «финансовые ресурсы» выступает совокупность доходов и накоплений, всех денежных средств, имеющихся в распоряжении предприятия.
- 4 Резервный фонд образуется за счет отчислений от прибыли в размере, определенным уставом, но не менее 65 % его уставного фонда.
- 5 Прибыль представляет собой бесконечный финансовый результат деятельности фирмы и является важным компонентом заемного капитала фирмы.
- 6 При рассмотрении **собственных средств** следует различать два понятия: источники образования собственных средств и источники собственных средств.
- 7 Под *источниками образования собственных средств* понимают конкретные поступления, за счет которых образуются собственные средства торговых предприятий. Такими источниками являются: доходы, различные целевые безвозмездные поступления.

Трудовые ресурсы торговли



Любое предприятие в своей деятельности использует рабочую силу. Все количество работников, использующееся на конкретную дату в предприятии, составляет **трудовые ресурсы**.

В современных условиях трудовые ресурсы являются важнейшим фактором, определяющим качество работы торгового предприятия и достижение поставленных перед ним текущих и стратегических целей. Особая роль трудовых ресурсов в деятельности предприятия обусловлена тем, что только в результате их взаимодействия с материальными, финансовыми, управленческими и иными ресурсами достигается осуществление технологически и экономически эффективного торгового процесса.

Трудовые ресурсы находят конкретное выражение в персонале предприятия, под которым понимается совокупность физических лиц, состоящих с предприятием как юридическим лицом в отношениях, регулируемых трудовым договором. Работники предприятия составляют трудовой коллектив, то есть определенную группу людей, объединенных общей целью.

Задание 47

Решите тесты:

1. *Какой показатель характеризует обеспеченность торговых организаций трудовыми ресурсами:*

- а) списочная численность работников;
- б) явочная численность работников;
- в) среднесписочная численность работников.

2. *Какой показатель производительности труда наиболее применим в торговле:*

- а) стоимостный;
- б) натуральный;
- в) качественный.

3. *Что такое структура трудовых ресурсов в торговле:*

- а) соотношение численности различных групп занятых работников;
- б) количество сезонных работников в торговых предприятиях;
- в) численность материально ответственных лиц в торговом предприятии.

4. *Какая существует зависимость между производительностью труда и трудоемкостью в торговле:*

- а) не существует устойчивой зависимости;
- б) обратно пропорциональная;
- в) прямо пропорциональная.

Тема 7:Ценообразование товаров народного потребления (4 часа).

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность и социально–экономическое значение цены в условиях рыночной экономики.
2. Виды цен и их экономическая характеристика.
3. Методологические основы формирования цен в условиях конкуренции.
4. Понятие себестоимости, ее элементы в современных экономических условиях.
5. Методы расчета цен.
6. Структура розничной цены.

Ожидаемые результаты учебной деятельности:

- Обсудить со студентами сущность и значение цен и ценообразования; Функции цен;
- Виды цен и их экономическую характеристику.
- Методы расчета цен.
- Разобрать со студентами методологию ценообразования.
- Рассмотреть сущность и целесообразность государственного регулирования цен. Цены и инфляцию.
- Разобрать факторы, влияющие на цену.

Задание 48



Слайд 51

Объективной экономической основой цены является стоимость, необходимые затраты труда на производство товаров. Цена – это денежное выражение стоимости товара, т.к. цена прямо



Ответьте на вопрос: Как экономические законы общества влияют на формирование цены?

В современных условиях становления рыночного хозяйства наряду с другими экономическими категориями главным ориентиром рыночного поведения являются цены. **От цен зависит:**



Задание 54

Данное задание выполнить методом «Работы в группах». Для этого разделитесь произвольно на 3 малые группы.

Кратко охарактеризовать сущность и особенности цены. Объяснить, на какие экономические процессы влияют цены? Проведите презентации и взаимооценку результатов групп.

Задание 55

Определить оптовую цену предприятия, оптовую цену промышленности и розничную цену.

Себестоимость изделия "А" - 80 тыс. сум, непроеизводственные расходы - 14 тыс. сум, прибыль предприятия - 6 тыс. сум, налоги - 22 тыс. сум, торговая надбавка - 20%.

Для решения задачи использовать схему:

Себестоимость продукции	Прибыль	Налоги	Акциз для подакцизных товаров	НДС	Торговая надбавка
Оптовая цена предприятия					
Оптовая цена промышленности					
Оптовая цена с акцизом					
Отпускная цена с НДС					
Розничная (продажная цена)					

Задание 56

Определить вид эластичности и рассчитать коэффициент эластичности:

а) цена на автомобиль "Matiz" на внутреннем рынке возрастает на 7 %, количество проданных автомобилей уменьшилось на 3 %;

б) доход населения увеличился на 9 %, а спрос на некоторые товары повышенной потребности вырос на 14 %;

в) цена на бензин повысилась на 19 %, спрос на бензин не изменился.

При решении задания воспользуйтесь следующей информацией:

Эластичность спроса по цене – показатель степени чувствительности, процентного изменения спроса на какой-либо товар или услугу в результате изменения цены товара.²

Коэффициент эластичности спроса (*Coefficient of demand elasticity*) — числовой показатель, характеризующий, в какой мере объем спроса на рынке возрастает при снижении цены или сокращается при повышении цены.

Формула эластичности спроса по цене выглядит следующим образом:

$$E = \Delta C \cdot \left[\frac{(C_2 - C_1)}{C_1} : \frac{(\Pi_2 - \Pi_1)}{\Pi_1} \right]$$

можно рассчитать

посредством следующих формул:

$$\Delta C (\%) = (C_2 - C_1) / C_1$$

$$\Delta \Pi (\%) = (\Pi_2 - \Pi_1) / \Pi_1$$

Здесь C_1 – первоначальный объем спроса,

C_2 — настоящий объем спроса;

Π_1 — первоначальная цена,

² Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика. В 3 томах. — СПб.: Омега-Л, Экономика, 2010. — Т. 1. — 1026 с. — ISBN 978-5-370-01549-6

C_2 – текущая цена.

Пример решения задач

Задание Определить коэффициент эластичности спроса по цене, если известно, что цена увеличилась на 2%, а спрос при этом упал на 4%.

Решение Формула эластичности спроса по цене для решения данной задачи выглядит так:

$$E = \Delta C / \Delta C (\%)$$

$$E = -4\% / 2\% = -2$$

Вывод. Мы видим, что значение эластичности больше единицы, поэтому спрос считается эластичным. При этом знак минус в расчет не берется, поскольку величина эластичности определяется по модулю.

Ответ $E = -2$, спрос эластичный

Задание 57

Цена одного товара возросла до 5000 сум., в марте - до 6000 сум, в апреле... А количество проданных штук сократилось на 14 % и составило 1400 штук.

Определите объем продажи товара в следующем месяце, если предвидимый рост цен составит 11%.

Ответ: 1782 штуки.

Задание 58

Продажа холодильников на предприятиях торговли области в расчете на 1000 чел. составила за 1 кв. прошлого года - 10,0 шт., а за 1 кв. отчетного года - 8,0 шт. Средняя цена одного холодильника в 1 кв. прошлого года – 3465.0 млн. сум. Цена в 1 кв. отчетного года по сравнению с 1 кв. прошлого года увеличилась на 9 %. *Определить коэффициент эластичности, а также объем продаж в 1 кв. будущего года, с учетом повышения цен на холодильники в среднем на 15 %.*

Ответ: 4608,0 млн. сум.

Задание 59

Рассчитать коэффициент эластичности спроса на кондитерские изделия через относительные и абсолютные показатели.

Охарактеризовать спрос через полученный коэффициент.

В предшествующем году средняя цена 1 кг кондитерских изделий составила 12200 тыс. сум. Потребление на одного человека в год было 19 кг. В отчетном году средняя цена одного кг возросла в 1,2 раза. Среднедушевое потребление при этом составила 23 кг.

Ответ: 1952 тыс. сум.

Задание 60

1. Опросить студентов по вопросам изучения состояния цен, их сопоставления, исследования динамики.
2. Разобрать со студентами понятия методики определения и обоснования цен на товары народного потребления.
3. Разобрать факторы, влияющие на цену. Выяснить суть формулировки цели политики ценообразования.

Тема 8: Спрос и товарное предложение (6)

Вопросы для обсуждения:

1. Потребности, их понятие, структура, виды и необходимость изучения.
2. Спрос. Факторы, определяющие величину платежеспособного спроса.
3. Ёмкость рынка, понятие и сущность.
4. Предложение как важная экономическая категория.
5. Планирование и прогнозирование товарных ресурсов.
6. Баланс спроса и предложение.
7. Решение задач по теме.

Цель учебного занятия:

- Обсудить со студентами сущность спроса как экономической категории.
- Рассмотреть факторы, влияющие на него, баланс спроса и товарного предложения.
- Разъяснить студентам понятие товарного предложения, основные тенденции его развития и показать порядок разработки баланса товарных ресурсов
- Обсудить со студентами сущность потребностей их виды и необходимость изучения;
- Разобрать со студентами значение изучения структуры, видов и динамики спроса;
- Изучить, как проводится анализ необходимой информации, выбор и применение методов оценки;

Задание 61

Задаёт фокусирующий вопрос, предлагает разбиться на пары, подумать самостоятельно, обсудить в паре и ответить:

- Что такое потребности?
- Какие виды потребностей знаете?
- Что такое спрос?

Провести блиц-опрос.

Задание 62
Изучите визуальные материалы по теме
«Спрос и товарное предложение»

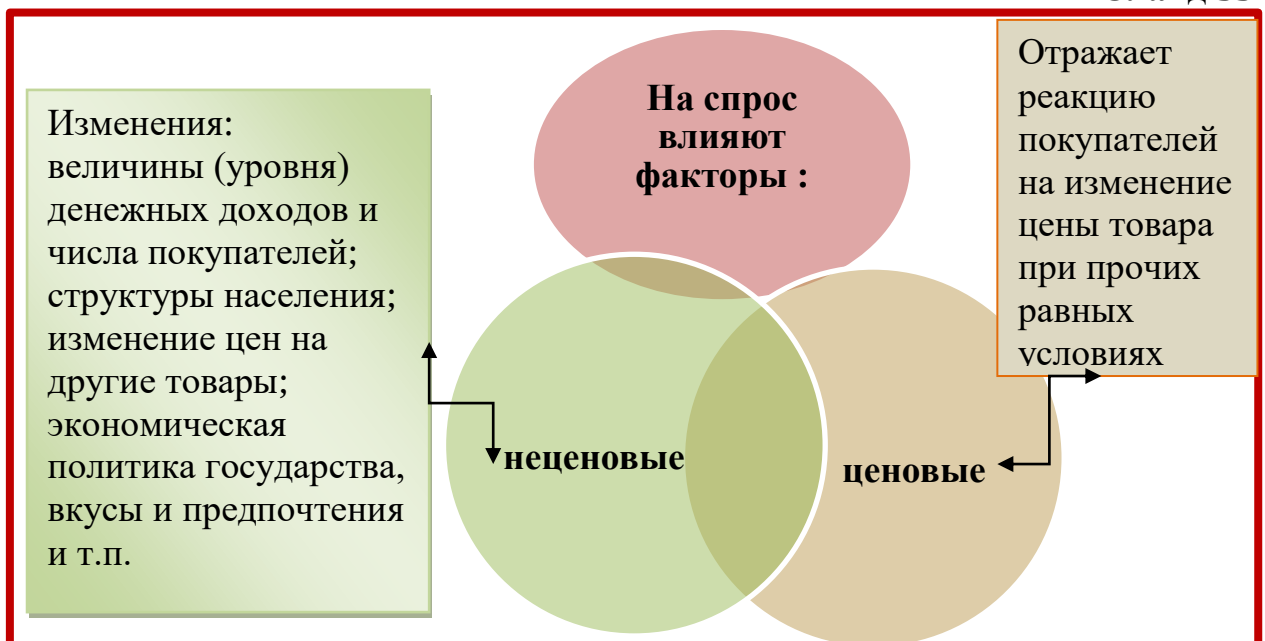
Слайд 54

Производство и потребление порождает потребности, распределение и обмен регулирует процесс их удовлетворения.

Спрос – это форма выражения потребности, представленной на рынке и обеспеченной соответствующими денежными средствами

Спрос – это платежеспособная потребность.

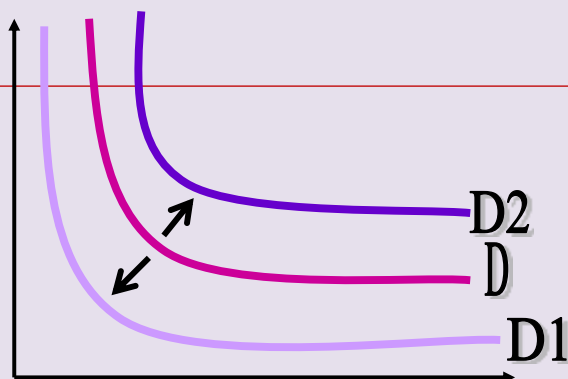
Слайд 55



Слайд 56

Существует также закон спроса:

Закон спроса утверждает что при прочих равных условиях (когда все факторы кроме цены не меняются) с ростом цены величина спроса уменьшается.



Слайд 57

спрос населения делится на 3 основных вида:

Действительный спрос – весь платежеспособный спрос населения, реально предъявленный на товары народного потребления и платные услуги.

Реализованный спрос – часть действительного спроса, который реализуется на рынке в купленных товарах и услугах.

Неудовлетворенный спрос – не реализованный в виду отсутствия нужных товаров или несоответствия их ассортимента и качества требованиям покупателей, представляет часть действительного спроса.

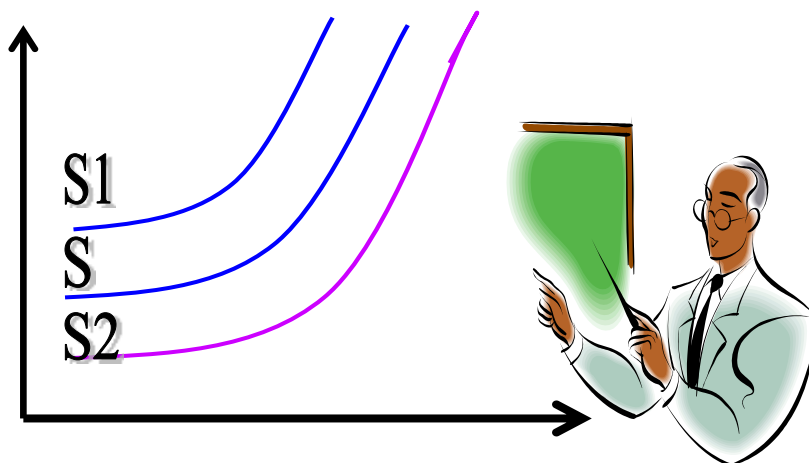
Спрос представляет собой одну из основных понятий рыночной экономики, которое означает подкрепляемые денежной возможностью желание, намерение покупателей, потребителей приобрести данный товар.

Спрос характеризуется его *величиной*, означающей количество товара, которое покупатель желает и способен приобрести по данной цене в данный период времени.

Для понимания сущности этой категории необходимо знать закон спроса, согласно которому при прочих равных условиях спрос на товары в количественном выражении складывается в обратной зависимости от цены.

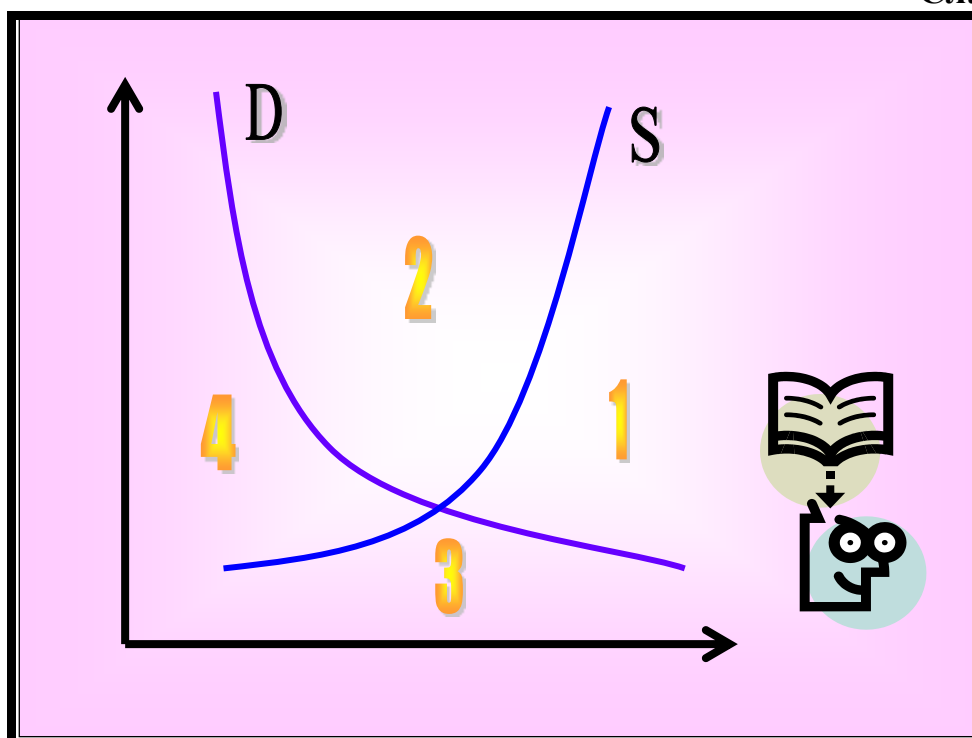
Слайд 58

- **Закон предложения гласит, что при прочих равных условиях (когда все факторы кроме цены не меняются) с ростом цены величина предложения растёт.**



Для понимания сущности этой категории необходимо знать закон спроса, согласно которому при прочих равных условиях спрос на товары в количественном выражении складывается в обратной зависимости от цены.

Слайд 59



Вопросы для обсуждения за «Круглым столом»

1. Какой смысл имеют понятия «Спрос», «Предложение»?
2. Можно ли совместить понятия «Потребности» и «Спрос»?
3. Можно ли игнорировать изменения доходов населения при определении динамики спроса?
4. Как формируются качественные показатели спроса населения?
5. Какую роль играют отдельные сегменты населения на формирование спроса?
6. Из чего состоит процесс удовлетворения потребностей населения?
7. Какие особенности принадлежат понятию «Неудовлетворенный спрос»?
8. В каком виде могут быть факторы, влияющие на спрос и предложение?

Задание 62

Таблица 9

Доходы населения Республики Узбекистан, их заработная плата и пенсии за 2000-2017 годы³

Наименование показателей	2000г.	2005г.	2010г.	2017г.
Общая сумма доходов на душу населения, млн.сум.	96,4	371,8	1756,8	5649,6
Темп роста по отношению к предыдущему году, %	124,7	117,4	120,1	108,4
Среднегодовая номинальная заработная плата, тыс.сум	13,5	81,5	504,8	1457,8
Темп роста по отношению к предыдущему году, %	146,0	138,7	129,4	112,7
Средний размер начисленной пенсии (на конец года), тыс.сум	7,4	31,7	171,9	556,8
Темп роста по отношению к предыдущему году, %	152,0	143,5	125,9	112,7

Проанализируйте статистическую информацию, представленную в таблице 9. Сделайте выводы в письменном виде. Составьте диаграмму темпов роста (снижения) показателей.

Тема 9: Розничный товарооборот (8 часов)

Вопросы для обсуждения:

План занятия 9.1:

1. Сущность розничного товарооборота и факторы, влияющие на его объем и структуру
2. Показатели розничного товарооборота и последовательность их анализа

План занятия 9.2:

1. Анализ розничного товарооборота
2. Анализ товарных запасов и поступление товаров
3. Комплексный анализ показателей розничного товарооборота

План занятия 9.3:

1. Планирование розничного товарооборота
2. Нормирование и планирование товарных запасов

План занятия 9.4:

1. Планирование поступления товаров
2. Разработка и реализация организационно экономических мероприятий по развитию товарооборота

Цель учебного занятия:

Выяснить, что такое розничная торговля и её виды. Разъяснить студентам сущность, содержание и социально-экономическая роль розничного товарооборота. Рассмотреть различия розничного товарооборота предприятий торговли многообразных форм собственности в Узбекистане. Изучить показатели розничного товарооборота и их балансовую увязку. Перечислить тенденции развития розничного товарооборота.

Задание 63

Изучите представленный материал:

Для того чтобы разобраться в понятии розничный товароборот необходимо выяснить, что такое розничная торговля?

Розничная торговля - осуществление деятельности в сфере торговли, предусматривающей реализацию товаров поштучно или в небольших количествах за наличный расчет населению для конечного потребления, без права использования его в коммерческих целях⁴.

С целью проведения детального анализа показателей розничного товарооборота вам необходимо знать следующие понятия:

⁴ Правила розничной торговли в Республике Узбекистан. С изменениями в соответствии с Постановлением КМ РУз от 12.11.2013 г. № 306

Комиссионная торговля - вид розничной торговой деятельности, предполагающий продажу комиссионерами товаров, переданных им для реализации по договорам комиссии;

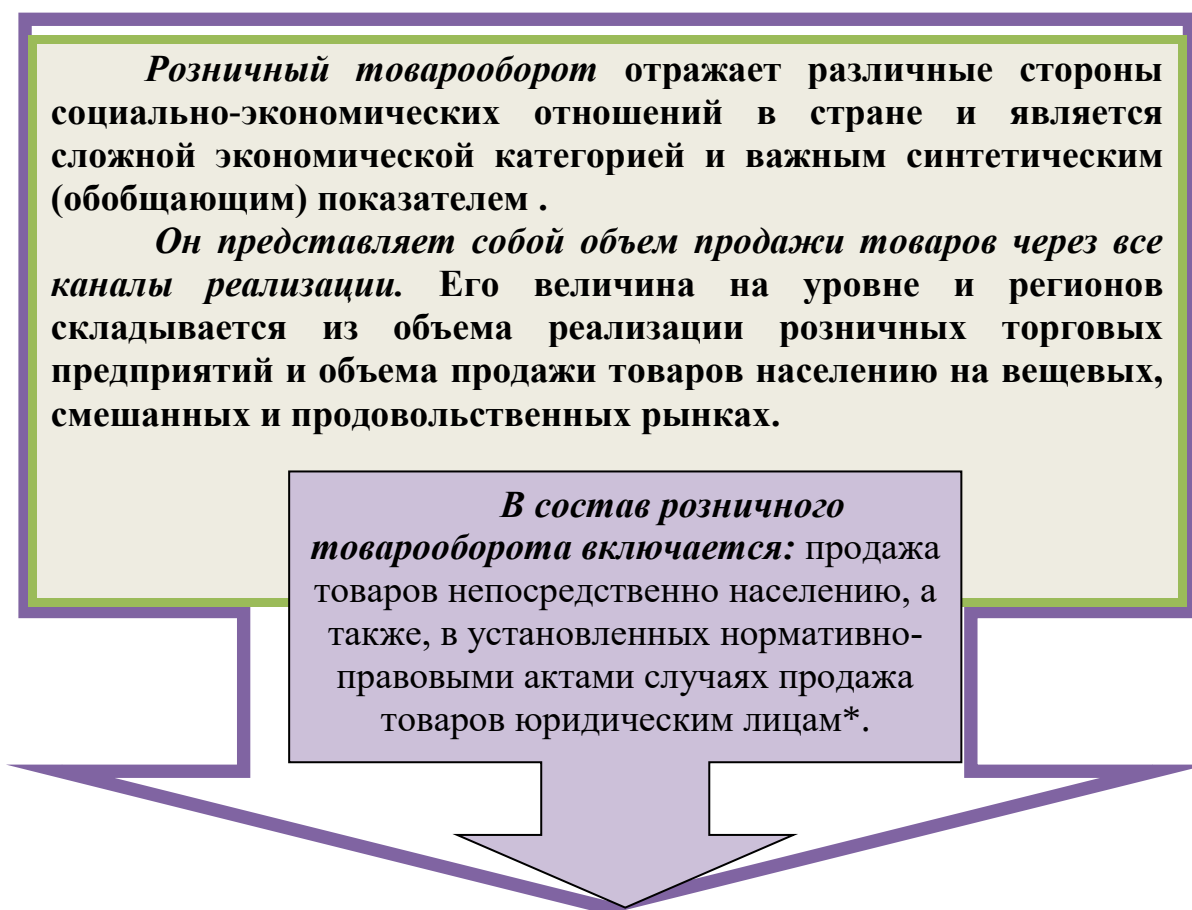
Торговый объект - помещение или сооружение, предназначенное (приспособленное) для реализации товаров и услуг, независимо от формы собственности, объема продаж, размера сооружения и т.д.

К торговым объектам розничной торговли относятся: рынок (базар), гипермаркет, супермаркет, торговый центр, торговый комплекс, универсам, универмаг, минимаркет, гастроном, специализированные магазины, палатки, лотки, автомагазины, павильоны, киоски, ларьки.

Торговые объекты делятся на: стационарные и передвижные:

Розничный товарооборот – сумма денежной выручки проданных населению товаров за наличный расчет или оплаченных пластиковыми карточками, кредитными 2 карточками, расчетными чеками банков (что также учитывается как продажа за наличный расчет) независимо от каналов реализации товаров.⁵

Слайд 60.



*Торговля в Узбекистане. 2014-2017. Государственный Комитет по статистике Республики Узбекистан, 2018 г., с.12.

⁵ ПРИЛОЖЕНИЕ к постановлению Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике от «02» ноября 2018 г. № 22. Методические положения по статистическому учету розничного товарооборота.



В состав розничного оборота включаются:



Выручка от продажи продовольственных и непродовольственных товаров на предприятиях розничной торговли



Товарооборот предприятий питания



Выручка от продажи книг, газет, журналов в том числе по подписке



Выручка мастерских за пошив и ремонт одежды, обуви и т.д.



Выручка мастерских за химчистку и крашение одежды, ремонт и строительство жилых помещений и домов



Выручка от продажи топлива, лесоматериалов и др строительных материалов со складов предприятий, а также леса на корню



Выручка от продажи фирменного обмундирования и спецодежды



Выручка от продажи медикаментов их аптек

В целях статистического наблюдения в объем розничного товарооборота также включаются:



а) продажи на условиях комиссии, поручения, агентских договоров – по моменту продажи в размере полной продажной стоимости, включая комиссионное вознаграждение;



б) продажи в кредит с рассрочкой платежа - включается полная стоимость товаров по ценам фактической реализации по моменту отпуска товара покупателям;



в) стоимость товаров длительного пользования по образцам (мебели, холодильников и т.п.) - по времени выписки счета-фактуры и фактической доставки их покупателю независимо от времени фактической оплаты товара покупателем;



г) стоимость товаров, проданных по почте – по моменту сдачи посылки в отделение связи;



д) стоимость проданных печатных изданий (книг, газет, журналов), по подписке – по времени фактической выдачи подписных изданий без учета стоимости доставки;



е) отпуск некоторых товаров (лекарств, угля, газа в баллонах и т.п. отдельным категориям населения со скидкой или бесплатно, по льготам – в размере полной стоимости товаров;



ж) стоимость стеклянной посуды, проданной вместе с товаром или принятой в обмен на товар (за вычетом стоимости возвращенной населением порожней стеклянной посуды);



з) стоимость упаковки, имеющей продажную цену, не входящую в цену товара;



и) стоимость проданной порожней тары;



к) стоимость товаров, проданных при помощи информационно-коммуникационной сети Интернет (интернет торговля (электронная торговля)*;



л) стоимость товаров, проданных через торговые автоматы.

**Под электронной торговлей понимается продажа товаров по заказам от покупателей, поступивших в интерактивном режиме (ON-LINE), где цена и (или) условия продажи приняты или оговорены по Интернету, электронной почте и т.п.) по времени выписки счета-фактуры или доставки покупателю, независимо от формы расчета и времени фактической оплаты товара покупателем*

Согласно договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий продажу товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Во всех случаях оборот, возникающий при реализации товаров подотчетным лицам юридического лица через кассовый аппарат, учитываются у продавца в

В объем розничного товарооборота также включаются следующие виды продаж товаров юридическим лицам через торговую сеть:

а) стоимость товаров по безналичному расчету в пределах 10 процентов от общего объема товарооборота за прошедший месяц, при этом не включается продажа товаров в счет предыдущих месяцев;

б) стоимость товаров проданных предприятиями розничной торговли по безналичному расчету сверх 10 процентов от общего объема товарооборота, только для организаций и учреждений социальной сферы (детским, лечебным учреждениям, домам для престарелых, детским домам, домам инвалидов, учебным и просветительным заведениям);

в) отпуск отдельным категориям населения товаров, полностью оплаченных органами социальной защиты или предприятием, организацией за счет собственных средств.

Укажите правильный вариант ответа:

1. Какое из приведенных определений в наибольшей степени характеризует категорию «товарооборот»:

а) объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени;

б) денежное или количественное (ед., шт., кг.) выражение объема хозяйственной деятельности торгового предприятия;

в) доходы торгового предприятия от продажи товаров на потребительском рынке.

2. Розничная торговля – это:

а) стационарная торговая сеть;

б) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего пользования, не связанного с предпринимательской деятельностью;

в) магазинная торговля.

Ответьте на вопросы:

1. Дайте определение розничного товарооборота.

2. Что относится к группе интенсивных факторов влияния на товарооборот?

3. Что относится к факторам влияния внешней среды на размер розничного товарооборота?

4. Что относится к факторам влияния внутренней среды на размер розничного товарооборота?
5. Что включается в розничный товарооборот?
6. Что не входит в розничный товарооборот?

Задание 64

Товарные запасы- товары, пребывающие в сфере товарного обращения и числящиеся на балансе розничных организаций и предназначенные для последующей продажи. Товарные запасы призваны обеспечить непрерывность нормального процесса обращения товаров, страховать непредвиденные перерывы в поступлении товаров⁶.

Товарные запасы – остатки товаров, предназначенные для последующей продажи, числящиеся на балансе предприятий розничной торговли. Товарная структура товарооборота – состав товарооборота, соотношение между отдельными товарами и товарными группами в общем объеме товарооборота, который отражается в общей продаже с помощью относительного показателя – удельного веса (доли) в процентах к итогу; рынок – это имущественный комплекс, действующий на постоянной или временной основе и предназначенный для осуществления торговой деятельности по установленным правилам, получивший в установленном порядке такой статус⁷.

Основные показатели розничного товарооборота торговой организации:

1. Розничный товарооборот:
 - в действующих ценах,
 - в сопоставимых ценах;
2. Численность обслуживаемого населения;
3. Покупательные фонды обслуживаемого населения;
4. Розничный товарооборот торгующих систем района;
5. Розничный товарооборот на одного человека:
 - в действующих ценах,
 - в сопоставимых ценах;
6. Процент охвата покупательных фондов населения розничным товарооборотом;
7. Удельный вес товарооборота организации в общем товарообороте района;

⁶ Торговля в Узбекистане. 2014-2017. Государственный Комитет по статистике Республики Узбекистан, 2018 г., с. 13.

⁷ ПРИЛОЖЕНИЕ к постановлению Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике от «02» ноября 2018 г. № 22. Методические положения по статистическому учету розничного товарооборота.

8. Индекс цен.

Товарная структура товарооборота - состав товарооборота, соотношение между отдельными товарами и товарными группами в общем объеме товарооборота. Товарная структура товарооборота отражает место каждого товара (товарной группы) в общей продаже с помощью относительного показателя – удельного веса (доли) в процентах к общему товарообороту⁸.

Структура розничного товарооборота отражает отношение между продовольственными и непродовольственными товарами, а также ассортиментный состав продаж.

Кроме того, розничный товарооборот характеризуется показателями реализации, товарных запасов и поступления товаров.

Показатели реализации, товарных запасов и поступления товаров взаимосвязаны и отражаются балансовой увязкой:

$$\underset{\text{Н}}{З_{\text{Н}}} + \underset{\text{К}}{\text{П}} = \underset{\text{К}}{\text{Р}} + \underset{\text{Н}}{З_{\text{К}}}, \quad (1.12)$$

где $З_{\text{Н}}$ – запасы на начало;
 П – поступления (закупка);
 Р – реализация;
 $З_{\text{К}}$ – запасы на конец.

Расширенная балансовая формула:

$$З_{\text{Н}} + \text{П} = \text{Р} + \text{В} + \text{У} + З_{\text{К}}$$

отсюда

$$\text{Р} = З_{\text{Н}} + \text{П} - \text{В}_{\text{пр}} - \text{У}_{\text{е}} - З_{\text{К}}$$

где $\text{У}_{\text{е}}$ – естественная убыль;

$\text{В}_{\text{пр}}$ – прочие выбытия. (Эк. торговли учебник 1397)

Товарные запасы, находящиеся в розничной торговой сети и на складах оптовых баз, необходимы для обеспечения бесперебойной, ритмичной работы торговых предприятий широкого ассортимента товаров и наиболее полного удовлетворения спроса покупателей.

⁸ Торговля в Узбекистане. 2014-2017. Государственный Комитет по статистике Республики Узбекистан, 2018 г., с.13.

Товарные запасы – это часть общественного продукта, находящаяся в сфере товарного обращения и предназначенная для непрерывного удовлетворения нужд общественного и личного потребления.

Товарные запасы по назначению делятся:

- текущего хранения (предназначены для бесперебойной торговли в период между поступлением партий товаров);
- сезонного хранения (образуется для удовлетворения потребностей в товарах сезонного спроса и сезонного производства);
- целевые (для стимулирования закупок с\х продукции);
- досрочного завоза (для обеспечения товарами предприятий торговли в отдаленных, труднодоступных местностях).

Товарооборачиваемость является одним из важнейших показателей торговли, поскольку ее ускорение является одним из способов повышения конкурентоспособности товара и предприятия.

Под товарооборачиваемостью понимается (1) время обращения товаров со дня поступления до дня реализации (2) скорость оборота товаров.

1. Время обращения характеризует среднюю продолжительность пребывания товара в виде товарного запаса.

Время обращения товара рассчитывается по формуле:

$$D_{\text{о ср}} = Z \cdot D_{\text{РТО}}, \quad (1.15)$$

$$D_{\text{о ср}} = Z / D_{\text{РТО}}, \quad (1.16)$$

где $D_{\text{о}}$ – длительность одного оборота;

Z – средние товарные запасы (определяются по формулам $Z_{\text{ср}}$

средней хронологической или средней арифметической);

D – количество дней анализируемого периода;

$D_{\text{РТО}}$ – товарооборот (объем реализации);

$D_{\text{РТО}}$ – однодневный товарооборот.

2. Скорость оборота показывает, сколько раз, в течение изучаемого периода, произошло обновлений товарных запасов. При этом необходимо заметить, что оборачиваются не сами товары, а вложенные в них средства.

Скорость обращения в количестве оборотов (K) определяется:

$$K_{\text{о ср}} = D_{\text{РТО}} / Z \text{ или } K_{\text{о}} = D / D_{\text{о}}. \quad (1.17)$$

Слайд №4

Показатели состояния товарных запасов:

**величина
товарных
запасов в
сумме на
конкретную
дату и их
уровень в
днях к
товарообо-
роту.**

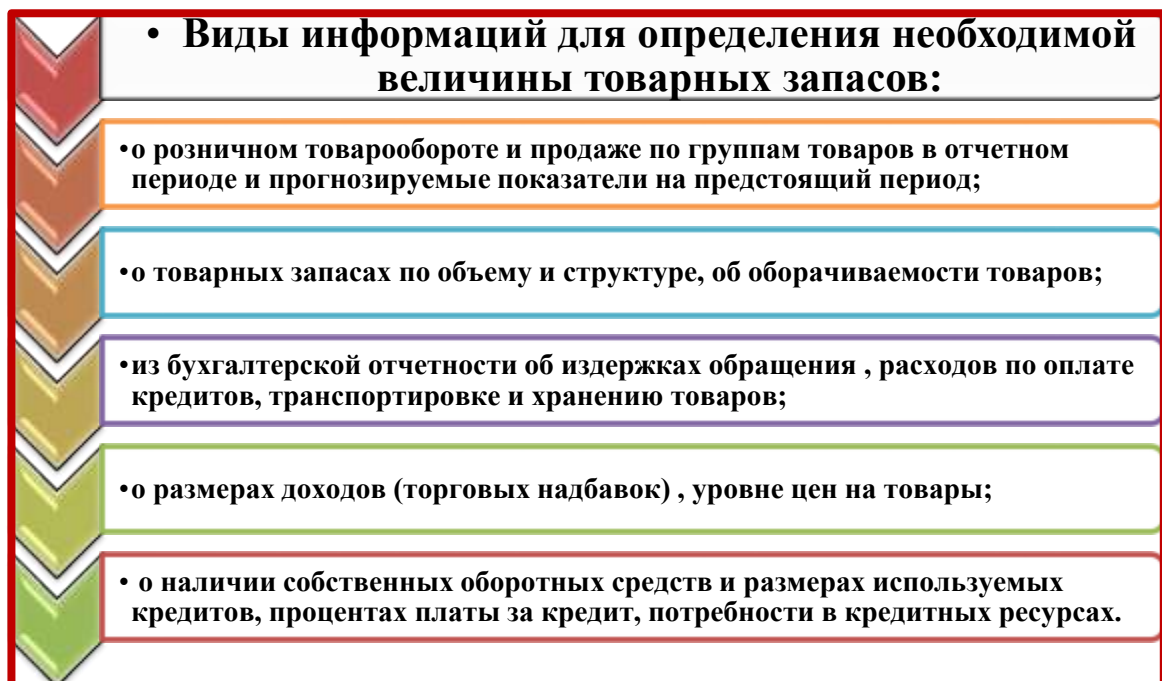
**величина
товарных
запасов в
сумме**

**средний
размер
товарных
запасов за
определенн
ый период**

**показатели
формирова
ния
ассортимен
та товаров**

**доля
прироста
товарообор
ота**

Слайд №5



Слайд №6





Контрольные вопросы:

1. Что включают в состав розничного товарооборота?
2. Назовите и охарактеризуйте основные закономерности развития розничного товарооборота в Узбекистане?
3. Каков порядок разработки и утверждения плана розничного товарооборота?
4. Какова последовательность экономического анализа плана розничного товарооборота?
5. В чем заключается анализ товарных запасов?
6. Назовите основные методы нормирования товарных запасов.

Вопросы блиц - опроса:

1. Что такое товарооборот? Розничный товарооборот?
2. Какими единицами измеряется розничный товарооборот?
3. Что вы понимаете под структурой товарооборота?
4. Что такое балансовая увязка показателей розничного товарооборота?
5. Что можно внести в балансовую увязку показателей розничного товарооборота для более полной характеристики?

Стационарные торговые точки - торговые объекты (магазины, киоски, ларьки, павильоны, аптеки, оптики, автозаправочные станции), дислоцированные на постоянной основе в местах, определенных местными органами государственной власти.

Передвижные торговые объекты - торговые объекты (лотки, прилавки, палатки, автомагазины и т.п.), дислоцированные на временной основе и носящие сезонный или целевой характер, а также требующие после завершения рабочего дня демонтажа и переноса объекта; **Торговый зал** - площадь торгового объекта, предназначенная для публичной оферты товаров и/или реализации договора розничной купли-продажи товаров;

Тема 10: Оптовый товарооборот (8 часов)

Вопросы для обсуждения:

План занятия 10.1:

10.1. Оптовая торговля, ее необходимость, роль и значение в условиях рыночной экономики.

10.2. Содержание и виды оптового товарооборота.

10.3. Показатели оптового товарооборота и их характеристика

План занятия 10.2:

10.4. Анализ показателей оптового товарооборота.

10.5. Планирование показателей оптового товарооборота.

Цель учебного занятия: Разъяснить студентам понятия оптового товарооборота. Рассмотреть показатели оптового товарооборота. Выяснить необходимость и последовательность планирования оптового товарооборота.

Осветить сущность и значение оптовой торговли в условиях рыночной экономики. Объяснить понятие товарных бирж их роль и значение в организации оптовой торговли.

Задание 63



Изучите нижеследующий материал:

Оптовая торговля - это торговля партиями товара, которые чаще всего предназначены для последующей перепродажи или профессионального использования. Таким образом, оптовый торговец выступает в роли посредника, не контактируя непосредственно с потребителями. Он является промежуточным звеном в товарообороте.

Оптовая торговля в широком смысле этого слова выражает самые разнообразные формы движения, как предметов потребления, так и средств производства и возникающие в этом процессе экономические отношения. Она связана с движением средств производства от одного производственного предприятия к другому, с движением товаров из сферы производства в сферу обращения, с движением товаров от одного торгового предприятия к другому и наконец, с движением сельхозпродуктов и сырья от сельхозпредприятий к потребителям (промышленным и торговым предприятиям).

Операции технического и финансового характера, которые осуществляет оптовое звено следующие:

Закупки



Складирование



Сбыт товаров



Оптовая торговля осуществляется крупными партиями, она не связана с продажей товара конечным потребителям. Поэтому в оптовой торговле товар может проходить несколько звеньев (может быть продан несколько раз), а в розничной – конечным потребителям, т.е. товар реализуется только один раз.



Оптовая торговля - реализация закупаемых товаров по безналичной форме расчетов для использования в коммерческих целях или для собственных производственно-хозяйственных нужд.⁹

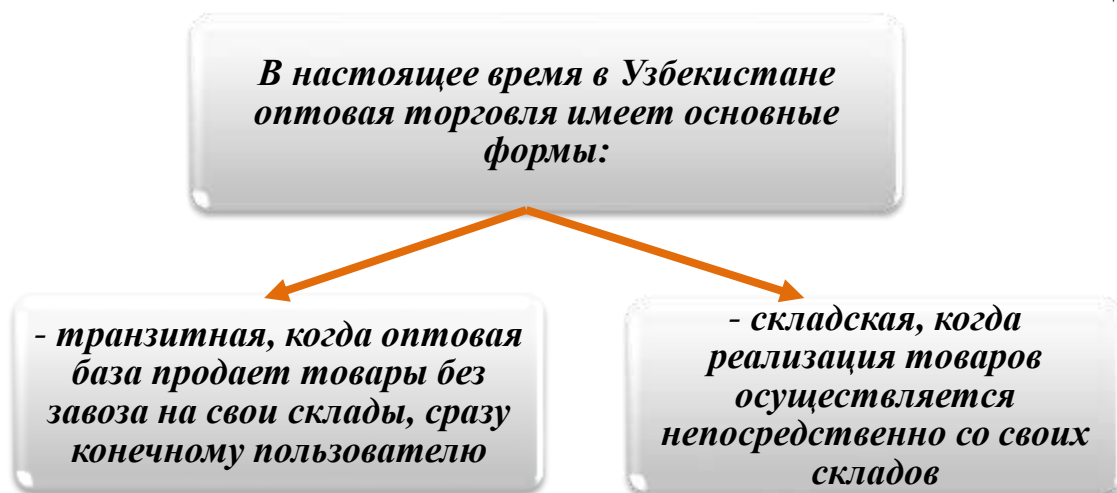
⁹ ПОЛОЖЕНИЕ о порядке осуществления оптовой и розничной торговой деятельности. Приложение к Постановлению КМ РУз от 23.05.2009 г. № 147

Ответим на вопросы: Что такое оптовая торговля? В чем проявляется необходимость оптовой торговли? Нужна ли специализация оптовой торговли? Как вы понимаете универсальность предприятий оптовой торговли?

Задание 64

Изучите содержание следующих слайдов.

Слайд 60



Напишите перечень товаров, по которым осуществляется транзитная форма доставки товаров, а по которым – складская. Дайте обоснование.

Задание 65

Изучите «Порядок осуществления оптовой торговли в Узбекистане»:¹⁰

1. Оптовой торговлей могут заниматься хозяйствующие субъекты, зарегистрированные в качестве юридических лиц, только при получении в установленном порядке соответствующей **лицензии***.
2. Оптовая реализация товаров может осуществляться на основании заключенных договоров с проведением взаиморасчетов в наличной форме или в безналичном порядке, в том числе с использованием расчетных терминалов по приему платежей по пластиковым карточкам. При этом разрешается производить расчеты наличными деньгами в рамках одного договора в сумме до 100-кратного размера минимальной заработной платы,

¹⁰ ПОЛОЖЕНИЕ о порядке осуществления оптовой и розничной торговой деятельности. Приложение к Постановлению КМ РУз от 23.05.2009 г. № 147

установленного в республике, с использованием контрольно-кассовых машин.

3. При оптовой реализации юридическим лицам, занимающимся розничной торговлей, к договору должна быть приложена справка органа государственной налоговой службы по месту регистрации покупателя о наличии стационарной торговой точки и регистрации контрольно-кассовой машины.

4. Не требуется приложения к договору справки органа государственной налоговой службы по месту регистрации покупателя (заказчика) о наличии стационарной торговой точки и регистрации контрольно-кассовой машины при реализации товаров оптом и мелкими партиями в форме электронной коммерции физическим лицам, а также юридическим лицам, занимающимся розничной торговлей.

5. Налогообложение юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих оптовую торговлю, производится в соответствии с действующим законодательством.

**** С 1 января 2019 года в Узбекистане ликвидирована лицензия на оптовую торговлю. Отныне граждане смогут вывозить из страны и завозить в Узбекистан товары на 5 тысяч долларов. Напоминаем, что ранее нужно было заполнить таможенную декларацию. Граждане теперь не будут выполнять предоплату в виде 15% по всем сделкам между предпринимателями, а также 100% предоплату при экспорте овощей и фруктов¹¹.***

Ответьте на вопросы:

- Чем обоснованы изменения в порядке осуществления оптовой торговли в Узбекистане с начала 2019 года?
- Что, по вашему мнению, дадут эти меры? Приведут ли эти изменения в положении об оптовой торговле к увеличению оптового и розничного товарооборота Узбекистана?
- Логично ли, что оптовые предприятия могут осуществлять и розничную торговлю?
- Какую роль играет проведение взаиморасчетов в наличной форме или в безналичном порядке, в том числе с использованием расчетных терминалов по приему платежей по пластиковым карточкам?

Задание 66

Изучите содержание следующих слайдов.

¹¹ Указ Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева «О мерах по дальнейшей либерализации торговли и развитию конкуренции на товарных рынках». Ташкент, Узбекистан (UzDaily.uz), 31/10/2018

При складской форме торговли используются следующие методы оптовой продажи товаров со склада:



1. Личная отборка товаров покупателями, практикуется по изделиям сложного ассортимента (автомобили, меха, новейшие модели швейных изделий, мебель и т.п.), когда нужен выбор с учетом цвета, модели, рисунка.



2. Продажа товаров через передвижные комнаты товарных образцов, которые оборудуются в кузовах автомашин, оснащаются выдвижными ящиками, витринами с образцами, рекламными альбомами, каталогами, бизнес-картами, на базе которых товаровед оформляет заявки на доставку товаров покупателям.



3. Продажа товаров через автосклады, которые загружаются товарами на базе и, выезжая по графику, отпускают товары магазинам.



4. Посылочная торговля, обеспечивает население в форме индивидуальной или розничной торговли через магазины мелкооптовой посылочной торговли.



5. Подборка товаров в соответствии с заявками, заказами, оформленными письменно, по телефону, телеграфу, телефаксу со стороны потребителей.



6. Привлечение при формировании портфеля заказов многочисленных торговых агентов или коммивояжеров.

Ответьте на вопросы: Какие методы оптовой торговли являются наиболее распространенными? Как, по вашему мнению, влияют ИНТЕРНЕТ связи на развитие оптовой торговли?

Задание 67

Изучите содержание следующего материала:

Важной формой оптовой торговли является биржевая торговля. На бирже товары продаются без осмотра, торговые сделки не заключаются. Товарные биржи осуществляют куплю и продажу не товаров как таковых, а контрактов на их поставку. При этом ведется свободная купля и продажа контрактов. Сделки заключаются только профессиональными посредниками - брокерами. Базисные рыночные цены устанавливаются биржевой котировкой и формируются под влиянием реальных соотношений спроса и предложения. Покупатель дает брокеру поручение на совершение биржевой сделки, в котором определяются конкретный товар, срок его поставки, цена.

Указом¹² с 1 ноября 2018 года устанавливается порядок, в соответствии с которым:

- товарно-сырьевым биржам предоставляется право создавать дочерние хозяйственные общества по организации хранения и логистики реализуемой на бирже продукции, а также разработке и внедрению информационно-коммуникационных технологий;
- высоколиквидные виды продукции, сырья и материалов, завезенные по импорту, могут без ограничений реализовываться на внутреннем рынке, в том числе на биржевых торгах, по усмотрению их собственников;
- отпуск продавцами высоколиквидных видов продукции, сырья и материалов, приобретенных на биржевых торгах, осуществляется строго в установленные сроки и по очередности, определяемой посредством электронных систем бирж в зависимости от сроков оплаты продукции;

С 1 ноября 2018 года предприниматели, которые имеют среднюю дневную наличную выручку свыше 20-кратного минимального размера заработной платы, получили возможность сдавать ее ежедневно в кассы банков через службу инкассации либо самостоятельно.

Предприниматели также получили право осуществлять безналичные расчеты между собой и индивидуальными предпринимателями с использованием корпоративных банковских карт без заключения договоров купли-продажи, с выдачей инвойса (счета-фактуры).

¹² Указ Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева «О мерах по дальнейшей либерализации торговли и развитию конкуренции на товарных рынках». Ташкент, Узбекистан (UzDaily.uz), 31/10/2018

Экспорт товаров и услуг через Интернет с оплатой через международные платежные системы в объеме до 5 тысяч долларов США по одному инвойсу не требует заключения письменного договора с покупателями и разрешается всем без исключения юридическим и физическим лицам без внесения информации в Единую электронную информационную систему внешнеторговых операций и оформления грузовой таможенной декларации в соответствии с правилами оказания услуг почтовой связи, с ведением отчетности в соответствии с общепринятой международной практикой.

С 1 января 2019 года на доходы членов товарно-сырьевых бирж распространяются условия налогообложения, предусмотренные для юридических лиц, осуществляющих брокерскую деятельность на рынке ценных бумаг.

Используя технику «Синквейн», раскройте понятие товарных бирж и их роль в развитии оптовой торговли.

Приложение 10

Техника «Синквейн»

Схема Синквейна:

- 1 строка – понятие
- 2 строка– 2 прилагательных, характеризующих это понятие.
- 3 строка – 3 глагола о функциях этого понятия.
- 4 строка – фраза из четырех слов о сути данного понятия.
- 5 строка – синоним данного понятия.

Задания, показатели и критерии оценки	1-группа	2-группа	3-группа
1-задание (0,3)			
2- задание (0,3)			
3- задание (0,4)			
Итого: (1 балл)			
Максимальный балл семинарского занятия– 1 балл:			
- 0,9-1,0 балл – «отлично»; - 0,6-0,8 балл – «хорошо»;			
- 0,4 – 0,5 балл – «удовлетворительно»; - 0 – 0,3 балл –			
«неудовлетворительно».			

Задание 68

Изучите содержание следующего материала:

Слайд 63

А ЗНАЕТЕ
ЛИ ВЫ?

Что

Оптовый товарооборот не завершает экономический оборот товара, а выражает процесс их дальнейшего движения к потребителю.

Оптовый товарооборот отражает объем продажи товаров за определенный период времени одними предприятиями и организациями другим с целью последующей их реализации или переработки.

Слайд 64



В процессе анализа товарооборота оптовые предприятия изучают следующие показатели:



динамику общего объема по видам и товарным группам оптового товарооборота в действующих и сопоставимых ценах.



долю оптового товарооборота в разрезе товарных групп и общему объему на товарных рынках региона.



долю розничных и других покупателей в общем товарообороте и по основным товарным группам и оценивают возможность работы с ними в перспективе.



заявки покупателей и структуру оптового товарооборота.



отношение оптово-складского товарооборота к розничному и коэффициент звенности товародвижения, исчисляемый как отношение валового товарооборота (всех видов оптового и розничного) к чистому (розничному) в динамике по зоне деятельности предприятия и в сравнении с показателями по региону в целом.

На основе изученного материала ответьте на вопросы:

1. В чем сущность оптового товарооборота?
2. Цель анализа оптового товарооборота?
3. Какими показателями выражается динамика товарооборота?

4. Для чего рассчитывают долю оптового товарооборота в разрезе товарных групп и общему объему на товарных рынках региона?
5. Экономическое содержание показателей: отношение оптово-складского товарооборота к розничному?
6. Как рассчитать коэффициент звенности товародвижения?
7. С какой целью проводится анализ заявок покупателей и структуры оптового товарооборота?
8. На основании какой отчетности проводится анализ оптового товарооборота?

Задание 69

Проведите анализ развития оптового товарооборота Узбекистана за 2014-2017 годы.

Показатели оптового товарооборота Узбекистана за 2014-2017 годы¹³

Наименование показателей	2014г.	2015г.	2017г.	2017г.	Таблица (млрд.сум)	
					2017г. в % к 2014	2015г. г.
Объем товарооборота оптовой торговли Абсолютный прирост оптового товарооборота Относительный прирост оптового товарооборота, %	26749,1	30413,1	38302,0	42185,9		

В ходе анализа рассчитайте абсолютный прирост объема оптового товарооборота по годам. Определите динамику оптового товарооборота по годам и за последние четыре года в целом. Постройте диаграмму развития оптового товарооборота Республики Узбекистан за анализируемый период времени. По результатам анализа сделайте выводы в письменном виде и назовите факторы, повлиявшие на динамику показателей.

Задание 70

Проведите анализ динамики оптового товарооборота Узбекистана за указанный в таблице период времени. Разработайте диаграмму, отражающую темпы роста продовольственных и непродовольственных товаров. Напишите свой резюме.

¹³ Государственный Комитет Республики Узбекистан по статистике. Торговля в Узбекистане 2014-2017 гг. Ташкент, 2018г.

Таблица

**Показатели динамики оптового товарооборота Узбекистана
за 2014-2017 годы.**

(млрд.сум)

Наименование показателей	2014г.	2015г.	2017г.	2017г.	2017г. в % к	
					2014 г.	2015 г.
Объем товарооборота оптовой торговли	26749,1	30413,1	38302,0	42185,9		
В том числе:						
Продовольственные товары	4541,5	5789,5	8152,3	8511,6		
Непродовольственные товары	22207,6	24623,6	30149,7	33674,3		

Задание 71

Проведите анализ структуры оптового товарооборота Узбекистана за указанный в таблице период времени. Разработайте диаграмму, отражающую соотношение продовольственных и непродовольственных товаров. Напишите свои резюме.

Таблица

**Показатели структуры оптового товарооборота Узбекистана
за 2014-2017 годы**

(%)

Наименование показателей	2014г.	2015г.	2017г.	2017г.	2017г. в % к	
					2014 г.	2015 г.
Объем товарооборота оптовой торговли	100	100	100	100	*	*
В том числе:						
Продовольственные товары						
Непродовольственные товары						

Ответьте на вопросы:

1. О чём говорят вам результаты произведенных расчетов?
2. Чем обоснован высокий удельный вес непродовольственных товаров в общем объеме оптового товарооборота Республики?
3. Как, на ваш взгляд, повлияет развитие процессов модернизации и инновации в торговле на структуру оптового товарооборота?

Задание 72

Изучите содержание следующего материала:

Рынку необходимы самостоятельные, хозяйственно независимые организации - гибкие, оперативные, оснащенные новейшими средствами вычислительной техники, средствами связи, передачи информации и оргтехники. Таковыми организациями являются ярмарки.

Ярмарки представляют собой периодические мероприятия, проводимые с участием работников посреднических организаций, торговли, промышленности, сельского хозяйства и других отраслей для совершения покупок и продажи.



Ярмарки дают возможность широкому кругу изготовителей, потребителей, посредников:



вступать в непосредственные коммерческие контакты, содействующие регулированию спроса и предложения,



активизации хозяйственной инициативы сторон.



пропаганды надёжности изготовителя, его имиджа, уровня технического обслуживания

Разработайте Кластер, характеризующий понятие «Ярмарка» и её основные характеристики.

Задание 73

Разработать проект плана товарооборота оптовой базы на год, распределить его на складской и транзитный по данным:

1. Ожидаемый товарооборот базы за предплановый год составил 773000 тыс. сум., в том числе по группам:

сахар - 270000 тыс. сум.

кондитерские изделия - 420000 тыс. сум.

макаронные изделия - 55000 тыс. сум.

прочие товары - 28000 тыс. сум.

Из всего оборота складской составит 285000 тыс. сум., транзитный – 488000 тыс. сум.

2. В планируемом году общий объем товарооборота базы увеличится на 3%, объем продажи сахара увеличится на 1,5%, кондитерских изделий - на 0,5%, макаронных изделий уменьшится на 2%. Товарооборот по прочим товарам определить расчетным путем. Удельный вес складского товарооборота снизится на 2%.

Задание 74

Общая потребность в товарах розничной сети, обслуживаемой оптовой базой, на квартал составляет 4250 млн. сум. В розничную сеть помимо оптовой базы поступит от других поставщиков товаров на сумму 1940 млн. сум. В отпуске товаров розничной сети доля складского товарооборота составит 30%.

Внерыночным потребителям планируется реализовать товаров на сумму 142 млн. сум., в том числе в порядке складского оборота - 23%.

Определить общий объем плана товарооборота базы на квартал с распределением его на складской и транзитный.

Задание 75

Определить оптовый товарооборот базы и товарный запас в сумме на конец квартала.

В планируемом квартале поступление товаров в розничную сеть, обслуживаемую оптовой базой, составит 2525 млн. сум. База покрывает потребности обслуживаемой розничной сети в товарах на 60%. Оборот базы с внеырыночными потребителями составит 410 млн. сум. Складской оборот в общем обороте базы составит 40%.

Норма товарных запасов на конец квартала - 18 дней.

Задание 76

Определить объем поступления и закупок товаров оптовой базой в планируемом квартале.

1. План товарооборота базы на квартал — 3640 млн. сум.

2. Удельный вес транзита в обороте базы:

с участием в расчетах - 57%;

без участия в расчетах - 13%.

3. Норма товарных запасов на конец квартала - 50 дней.

4. Товарный запас на начало квартала - 655 млн. сум.

Задание 77

Определить объем поступления и закупок товаров, составить плановый баланс товарооборота оптовой базы.

1. Товарооборот базы в текущем квартале составил 1514 млн. сум., товарный запас на конец квартала - 367 млн. сум.

2. В планируемом квартале общий объем товарооборота базы намечено увеличить на 4,5%, доля транзита составит 55%, норма товарного запаса на конец квартала определена в размере 48 дней.

Задание 78

Определить объем поступления и закупок товаров в планируемом году.

1. Ожидаемый товарооборот текущего года - 8660 млн. сум., товарные запасы на конец года - 553 млн. сум.

2. В планируемом году товарооборот увеличится на 5%, доля транзитного оборота составит 68%, товарооборот IV квартала составит 28% годового плана. Норматив товарного запаса на конец года - 64 дня к товарообороту четвертого квартала.

Задание для самостоятельной работы: изучить ключевые слова, дать краткое описание.

Ключевые слова по теме:

Товародвижение	Товарные ресурсы
Звенность товародвижения	Товарооборачиваемость в днях и
Промежуточные звенья	размах
Схема товародвижения	Поставщики товаров
Оптовое звено	Покупатели товаров
Оптовый товарооборот	Темпы роста оптового товарооборота
Оптово-складской товарооборот	Состав оптового товарооборота
Транзитный товарооборот	Структура оптового товарооборота
Хранение товаров	Конкуренты
Доставка товаров	Залежалые товары
Распределение товаров	Сезонные товары
Формирование ассортимента	Сверхнормативные товары
товаров	Управление товарными запасами
Снабжение розничного звена	Товарные потоки
Биржевая деятельность	Посредники
Договор на поставку продукции	Эффективность оптовой
Оптовый рынок	деятельности
Формирование товарных ресурсов	Товарное обеспечение

В ходе выполнения самостоятельной работы:

- Изучить роль оптовой торговли в процессе товарного обращения.
- Изучить объективную необходимость оптового торгового звена в условиях рыночной экономики.
- Изучить вопросы усиления роли оптовой торговли в товароснабжении розничной торговой сети.
- По данным «stat/uz» провести анализ развития оптовой торговли в Узбекистане за последние 5 лет.

Тема 11: Трудовые ресурсы и их оплата в торговле (6 часов)

Вопросы для обсуждения:

11.1. Социально-экономическая сущность трудовых ресурсов в торговле

Объём занятия – 2 часа.

1. Сущность и значение трудовых ресурсов в экономике.
2. Формирование трудовых ресурсов в торговле
3. Показатели трудовых ресурсов в торговле

11.2. Анализ, планирование и прогнозирование трудовых ресурсов в торговле

Объём занятия – 2 часа.

1. Анализ показателей трудовых ресурсов.
2. Нормирование трудовых ресурсов в торговле
3. Планирование и прогнозирование трудовых ресурсов

План лекции 11.3. Заработная плата в торговле

Объём занятия – 2 часа.

1. Анализ показателей оплаты труда
2. Анализ фонда оплаты труда.

Ожидаемые результаты учебной деятельности:

Студент должен:

- С помощью структурно-логической схемы назвать понятия трудовых ресурсов, заработной платы и сущность оплаты труда работников торговли.
- Рассмотреть показатели трудовых ресурсов в торговле, изучить их отличительные особенности.
- Изучить методику анализа показателей трудовых ресурсов.
- Рассмотреть порядок нормирования трудовых ресурсов в торговле.
- Усвоить сущность планирования и прогнозирования трудовых ресурсов в торговле.

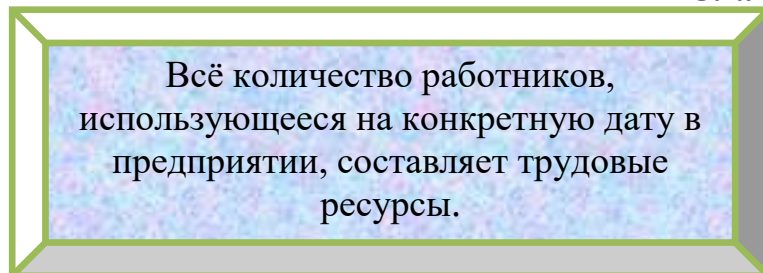
Задание 79

Изучите основные понятия, характеризующие трудовые ресурсы торговли.

Слайд 65



ЧТО?



Основные понятия, характеризующие труд:

Труд, как экономическая категория, представляется в виде затрат овеществленного труда, их величина включается в себестоимость (оплата за аренду, на возвращение товарных потерь и т.д.), и затраты живого труда (трудовые ресурсы).

Численность работников по профессиям составляет *кадры предприятия*.
Кадры предприятия рассчитывают в виде потребности в кадрах путем разработки *баланса рабочей силы*.

Баланс рабочей силы имеет следующую форму:
$$Ч_n + П + У = Ч_k$$
$$Ч_n - \text{численность на начало периода;}$$
$$П - \text{принятые;}$$
$$У - \text{уволенные;}$$
$$Ч_k - \text{численность на конец периода.}$$

Среднесписочная численность работников за месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца, включая праздничные выходные дни, и деления полученной суммы на количество календарных дней месяца.

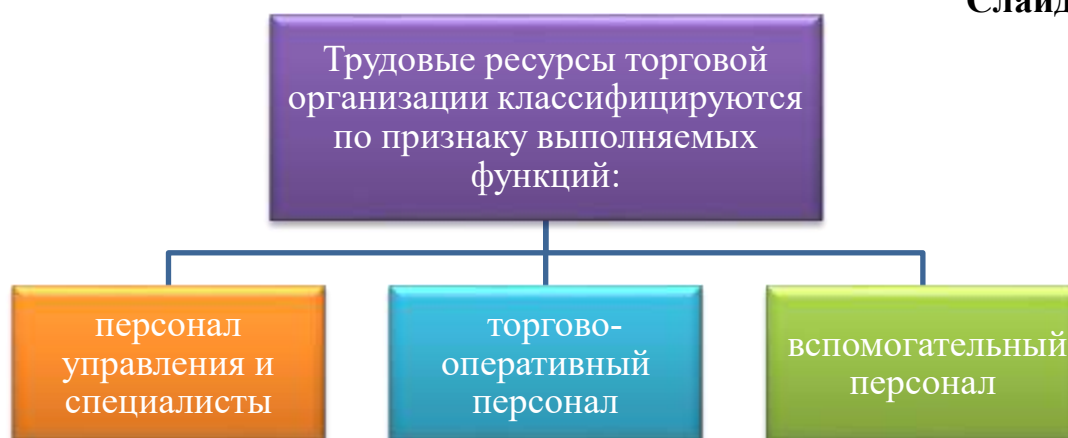
Дайте характеристику понятиям:

1. Живой труд, овеществленный труд в торговле
2. Кадры торгового предприятия.
3. Среднесписочная численность работников торговли
4. Баланс рабочей силы торговли

Задание 80

Изучите изложенную ниже информацию:

Слайд 65



Слайд 66



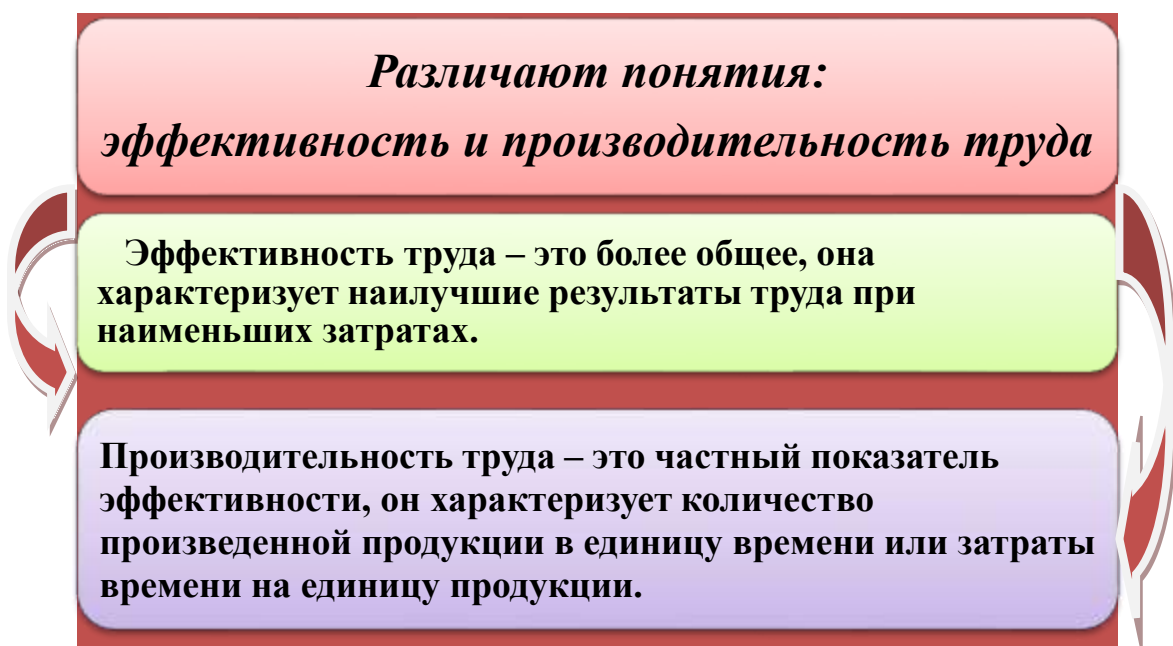
Ответьте на вопросы:

- ◆ В чем особенности труда работников торговли?
- ◆ Каких работников включают в персонал управления и специалистов?
- ◆ Кто относится к торгово-оперативному персоналу?
- ◆ Кто относится к вспомогательному персоналу?
- ◆ В чем особенности производительного труда?
- ◆ В чем особенности непроизводительного труда?

Задание 81

Изучите изложенную ниже информацию:

Слайд 67



Слайд 68

Эффективность труда в торговле измеряется показателями:				
Производительность труда;	Доля затрат живого труда, относимая на отрасль «торговля» (7% от национальной экономики);	Уровень расходов по заработной плате;	Прибыль, отнесенная к фонду заработной платы;	Прибыль, приходящаяся на одного работника;

Общая эффективность труда в торговле рассчитывается по формуле:

$$\text{Э} = (\text{Т} / \text{Ч}) * \text{К}, \text{ где}$$

Э – общая эффективность труда в торговле;

Т – объем товарооборота;

Ч – среднесписочная численность работников;

К – коэффициент качества обслуживания.

Решите задачу:

Таблица 10

**Показатели численности работников и производительности их труда
АО «Истикбол» за 2017-2018 годы**

Наименование показателей	2017 год	2018 год	2018 г. в % к 2017 г.
Объем реализованной продукции, тыс. сум	54685395,0	64 447 687,0	
Среднесписочная численность работников, человек	521	553	
Производительность труда, тыс. сум.			

Для расчетов воспользуйтесь формулой:

Производительность труда – это объем продажи в единицу времени, достигнутый одним работником:

$$\text{ПТ} = \frac{\text{Т}}{\text{Ч}}, \text{ где}$$

Т – розничный товарооборот, тыс.сум;

Ч – среднесписочная численность работников организации, человек.

По результатам расчетов сделайте письменные выводы.

Задание 82**Таблица 11****Показатели заработной платы работников АО «Истикбол»
за 2018 год в разрезе по месяцам****(суммы в сумах)**

Месяцы	Фонд оплаты труда	Среднесписочная численность работников, чел.	Средняя заработная плата одного работника
Январь	382 621 429,0	469	815823,9
Февраль	357 471 321,0	478	747848,0
Март	410 074 228,0	498	823442,2
Апрель	391 584 780,0	495	791080,4
Май	438 342 475,0	523	838130,9
Июнь	514 717 894,0	670	768235,7
Июль	568 986 844,0	634	897455,6
Август	557 431 492,0	638	873717,1
Сентябрь	512 929 158,0	645	795239,0
Октябрь	512 255 156,0	584	877149,2
Ноябрь	401 448 691,0	509	788700,8
Декабрь	596 859 613,0	490	1218081,0
Итого за год	5 644 723 080,0	553	851006,0

Проведите анализ данных таблицы 11. Выявите недостатки в оплате труда данной торговой организации. Почему, по вашему мнению, в данной

торговой организации наблюдается высокая текучесть кадров? Какие факторы могут на это влиять?

Задание 83

На основании данных таблицы 11 рассчитайте темпы роста численности работников и их заработной платы в разрезе месяцев года.

Таблица 12

Показатели темпов роста численности работников и их заработной платы по АО «Истикбол» по месяцам 2018 года.

(в % к базовому периоду)

Месяцы	Темпы роста заработной платы	Темпы роста численности работников
Январь	100,0	100,0
Февраль		
Март		
Апрель		
Май		
Июнь		
Июль		
Август		
Сентябрь		
Октябрь		
Ноябрь		
Декабрь		

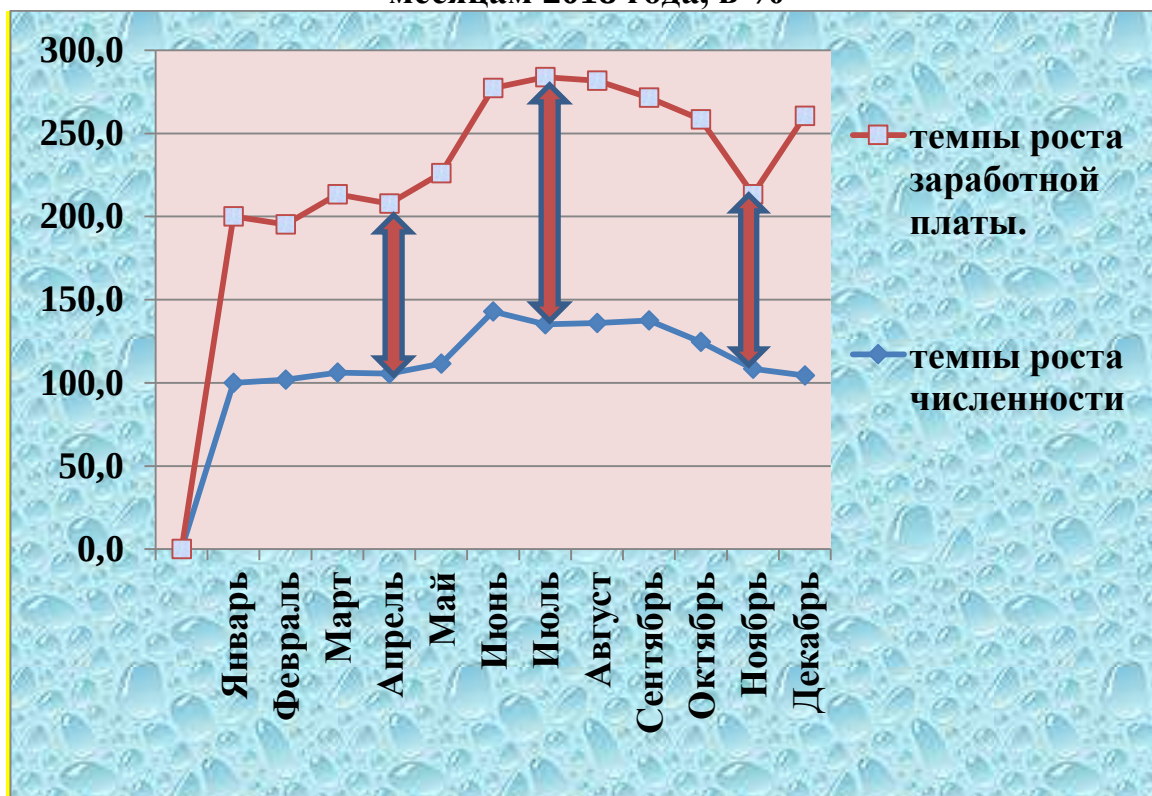
*По результатам расчетов письменно выразите свое мнение.
Ответьте на вопросы:*

1. Равномерно ли распределена заработная плата работников в течение года?
2. Соответствуют ли темпы роста численности работников темпам роста их заработной платы?

Задание 84

Изучите график 1. О чем говорят стрелки, отражающие дистанцию в темпах роста показателей диаграммы? Дайте оценку.

График 1. Динамика численности работников и их заработной платы по месяцам 2018 года, в %



Задание 85

Таблица 13

Показатели расчета Единого социального платежа
АО «Истикбол» за 2018 год

(суммы - в сумах)

Показатели	По расчету	Фактически
Сумма оплаты труда	5 644 723 080,0	5 644 723 080,0
Из него, единый социальный платёж		
База оплаты	5 644 723 080,0	5 644 723 080,0
Ставка оплаты	25%	25%
Сумма оплаты	1 411 180 770,0	1 411 180 770,0
Сумма единого социального платёжа	894 805 825,0	894 805 825,0

По материалам таблицы 13 изучите методику расчета единого социального платежа от суммы оплаты труда.

Задание 86

Таблица 14

Показатели расчета отчислений в пенсионный фонд по АО «Истикбол» за 2018 год

(суммы в сумах)

Показатели	По расчету	Фактически
Сумма оплаты труда	5 644 723 080,0	5 644 723 080,0
База обязательных отчислений	5 644 723 080,0	5 644 723 080,0
Ставка обязательных отчислений	7,5%	7,5%
Сумма обязательных отчислений	423 354 231,0	423 354 231,0
Сумма отчислений в пенсионный фонд	48 233 612,0	48 233 612,0

По материалам таблицы 14 изучите методику расчета отчислений в пенсионный фонд. Поясните цель производимых расчетов.

Задание 87

Таблица 15

Структура расходов на оплату труда работников АО " Истикбол " за 2018 год

Виды оплаты труда	Сумма оплаты, сум.	В % к итогу
Повременно	3 605 074 814,0	
По наряду	50 824 043,0	
Выходные	83 942 705,0	
За выслуги лет	192 367 056,0	
Ночные	229 794 806,0	
Доплата	102 126 604,0	
За питание	587 032 960,0	
Отпускные	237 152 016,0	
Неиспользованный отпуск	77 889 408,0	
За вредность	224 427 205,0	
Премия	105 028 276,0	
Праздничные	56 575 003,0	
Больничные	46 979 477,0	
Повременно предыдущие месяцы	34 425 242,0	
Материальная помощь	26 008 618,0	
Увечья	30 345 077,0	
Декретные	10 957 346,0	
Единовременные пособия	6 772 480,0	

Пособия матерям по уходу за детьми до 2-лет	18 181 480,0	
Итого	5 725 904 616,0	100,0

Произведите расчет структуры расходов на оплату труда работников.

Задание 87

Таблица 16

**Показатели дополнительных выплат к заработной плате работников
по АО «Истикбол» за 2018 год (суммы в сумах)**

Цель дополнительных выплат к заработной плате							
Дата	Надбавки к заработной плате	Надбавки к пенсии	Материальная помощь	Служебные выезды	Оплата дивидендов	По увечью	всего
31.01.2018	132 880 100		690 000	393 000	2 736 900	3 300 000	140 000 000
29.02.2018	224 951 900			500 000	48 100	1 500 000	227 000 000
31.03.2018	248 500 000					1 500 000	250 000 000
30.04.2018	185 788 340				621 300		186 409 640
31.05.2018	34 000 000	450 000				2 000 000	36450000
30.06.2018	55 250 000			1 300 000	3 000 000		59 550 000
21.07.2018	39 482 550			2 770 000	13 800		42 266 350
31.07.2018	10 000 000						10 000 000
22.08.2018	45 000 000						45 000 000
31.08.2018	99 745 850				254 150		100 000 000
30.09.2018	98 310 800	456 000			1 233 200		100000000
31.10.2018	124 019 038			560 000	1 234 300		125 813 338
30.11.2018	150 607 450			738 000	5 654 550		157 000 000
30.12.2018	111 007 906	522 000		2 778 000	7 949 500		122257406
ИТОГО	1 559 543 934	1 428 000	690 000	9 039 000	22 745 800	8 300 000	1 601 746 734

Проведите анализ представленного в таблице 16 цифрового материала. Эффективна ли на данном торговом предприятии система материального стимулирования?

Задание 88

Произведите расчет показателей эффективности использования заработной платы ОА «Истикбол» за 2017-2018 годы. В ходе анализа сопоставьте данные за отчетный и текущий годы.

Таблица 16

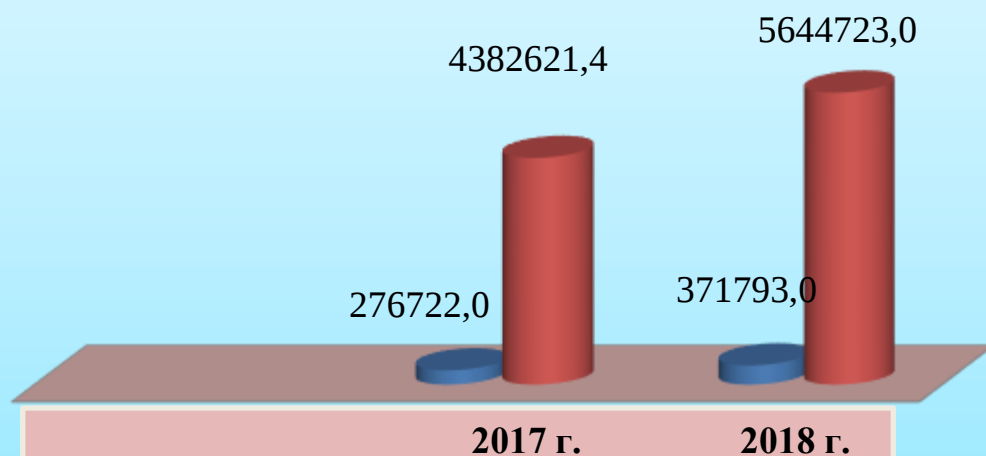
Показатели эффективности использования заработной платы ОА «Истикбол» за 2017-2018 годы

Наименование показателей	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2017 г., отклонение +,-
Объем реализованной продукции, тыс. сум	54685395,0	64 447 687,0	
Чистая прибыль, тыс. сум	276722,0	371 793,0	
Фонд заработной платы, тыс. сум	4 382 621 ,4	5 644 723, 0	
Рентабельность расходов по заработной плате, %			
Отношение объема продаж к расходам на оплату труда всех работников, тыс. сум			

Задание 89

Диаграмма 1. Соотношение прибыли и расходов на заработную плату работников АО "Истикбол" за 2017-2018 годы

■ Чистая прибыль, тыс. сум ■ Фонд заработной платы, тыс. сум



Изучите диаграмму 1. Соответствуют ли показатели динамики прибыли и заработной платы? Выразите свое мнение письменно.

Ключевые понятия по теме:

Трудовые ресурсы Кадры предприятия Баланс рабочей силы Производительный труд Труд, связанный с процессами купли-продажи Эффективность труда Производительность труда трудоустройство Отработанное время Неотработанное время	Штатное расписание Нормирование труда Списочная численность работников Среднесписочная численность работников Труд, как экономическая категория Принятые на работу Уволенные с работы Рабочая сила Количество рабочей силы
--	---

Вопросы для самостоятельной работы:

1. Изучить роль трудовых ресурсов в торговле.
2. Изучить объективную необходимость анализа показателей труда
3. Изучить вопросы повышения эффективности использования трудовых ресурсов
4. По данным «stat/uz» провести анализ состояния трудовых ресурсов торговли в Узбекистане
5. Изучить показатели производительности труда в торговле
6. Чем отличается труд работников торговли от труда других сфер услуг?
7. Факторы, влияющие на производительность труда работников торговли.

Тема 12: Издержки обращения (6 часов)

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность общественно-необходимых затрат сферы товарного обращения.
2. Сущность и классификация издержек обращения.
3. Методика расчета показателей издержек обращения и факторов на них влияющих.
4. Экономическая характеристика издержек обращения

Ожидаемые результаты учебной деятельности:

- Сформировать целостное представление об общественно-необходимых затратах сферы товарного обращения.
- Разъяснить студентам сущность издержек обращения.
- Рассмотреть классификацию издержек обращения торговли в современных экономических условиях.
- Закрепить со студентами знания по методике расчета показателей издержек обращения.
- Разобрать факторы, влияющие на сумму и структуру издержек обращения
- Обсудить экономическую характеристику издержек обращения.
- Рассмотреть показатели издержек обращения.

Техника Инсерт, техника БББ, Блиц-анкета, вопросы на внимание и вопросы для обсуждения.

Задание 90

В чём состоит экономическая сущность издержек обращения? Для того чтобы разобраться в этом, изучите следующий материал:

Затраты – это наиболее общее понятие, которое объединяет все израсходованные денежные ресурсы на осуществление каких-либо хозяйственных операций. А под расходами, как правило, понимают вложение средств в текущие операции.

Расходы – это обоснованные (т. е. экономически оправданные) выраженные в денежной форме) и подтвержденные документами оформленными в соответствии с законодательством РФ, затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода¹⁴.

По экономическому составу издержки обращения подразделяются на материальные расходы, расходы на оплату труда, суммы начисленной амортизации и прочие расходы.

¹⁴ Ярьсё О. Б. Экономика организации (торгового предприятия) : учеб. пособие / О. Б. Ярьсё, И. В. Паньшин ; Владим. гос. ун-т имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. – Владимир : Изд-во ВлГУ, 2012. – 88 с.

Издержками обращения - называются выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда по планомерному доведению и реализации товаров потребителям.

Ответьте на вопросы: что вы понимаете под планомерным доведением товаров от производителя до потребителя? Нарисуйте различные схемы товародвижения. Дайте им оценку с точки зрения расходов.



Разработайте кластер, отражающий взаимосвязь элементов издержек обращения на всех этапах продвижения товара.

Задание 91

Издержки обращения включают расходы на оплату труда работников торговли, транспортирование, хранение, упаковку, подсортировку и подготовку товаров к продаже, а также расходы на организацию закупки и реализации, на управление торговлей, ведение учета и контроля за выполнением планов торгово-финансовой деятельности.

Чистые издержки обращения — это расходы, связанные со сменой формы стоимости в процессе купли-продажи товаров (ведение учета, осуществление денежных и кредитных расчетов, организация рекламы и т. п.). В отличие от дополнительных чистые издержки обращения не увеличивают стоимости товаров и возмещаются за счет чистого дохода, созданного в отраслях материального производства (включая производственные процессы в торговле).

	Чистые издержки обращения — это расходы, связанные со сменой формы стоимости в процессе купли-продажи товаров (ведение учета, осуществление денежных и кредитных расчетов, организация рекламы и т. п.). В отличие от дополнительных чистые издержки обращения не увеличивают стоимости товаров и возмещаются за счет чистого дохода, созданного в отраслях материального производства (включая производственные процессы в торговле).

Классификация издержек обращения: прежде всего выделяются

- **внешние ;**

- **внутренние издержки.**

Уровнем издержек обращения – называется отношение суммы издержек обращения к товарообороту, выраженное в процентах (удельный показатель).

Под издержкоемкостью в торговле понимается сумма расходов, приходящихся на 1 сум. (или 100 сум.) оборота, что по своему численному значению совпадает с уровнем издержек (в процентах к товарообороту).

Уровень издержек обращения может быть рассчитан как в процентах, так и в денежном выражении на 1 сум. (100, 1000 сум.) товарооборота.

*Уровень издержек обращения может быть
рассчитан по следующей формуле:*



где: $U_{ио}$ – уровень издержек обращения в процентах к
товарообороту (уровень издержкоёмкости)
 $\Sigma И$ – Сумма издержек обращения
ТО-сумма товарооборота

**Рентабельность издержек обращения
определяется по формуле:**

$$И_{рент} = П/И * 100$$

Где П- прибыль

И- издержки обращения

Ключевые понятия по теме:

Себестоимость Расходы Материальные затраты Расходы на оплату труда Отчисления на социальные нужды Амортизация основных средств Затраты живого труда Затраты овеществленного труда Рационализация затрат	Управление издержками Классификация издержек обращения Номенклатура издержек обращения Уровень издержек обращения Условно-постоянные издержки Условно-переменные издержки Чистые издержки Дополнительные издержки
---	--

Вопросы для самостоятельной работы:

1. Изучить сущность общественно-необходимых затрат сферы товарного обращения.
2. Изучить классификация издержек обращения.
3. Изучить методику расчета показателей издержек обращения и факторов на них влияющих.
4. По данным статистической отчетности, форма 3 изучить номенклатуру издержек обращения.
5. Изучить показатели издержек обращения в торговле.
6. Экономическую характеристику издержек обращения.

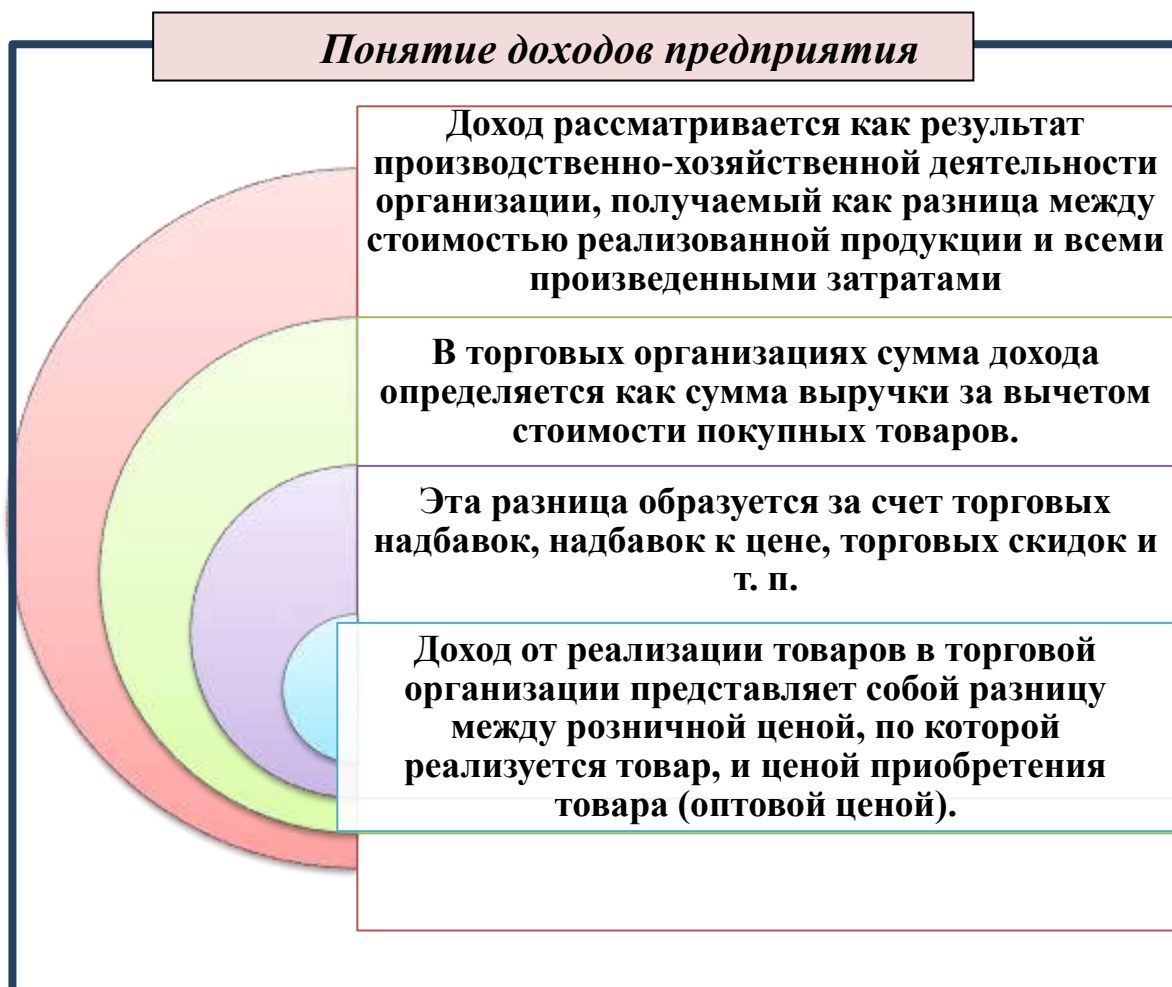
Тема 13: Доходы, прибыль и рентабельность торговых предприятий (6 часов)

Цель обучения: формирование общего представления о сущности и социально-экономическом значении доходов торговых предприятий. Рассмотреть значение прибыли как основу предпринимательской деятельности.

Задачи педагога:

1. Раскрыть сущность и социально-экономическое значение доходов в торговле
2. Объяснить показатели и источники доходов, их характеристика.
3. Ознакомить с факторами, влияющими на доходы

Методы преподавания: Инсерт - техника, ЗХУ техника, диаграмма Венна, графические органайзеры, Блиц-опрос, вопросы, сосредоточивающие внимание, вопросы для обсуждения.



Формирование доходов от торговой деятельности непосредственно зависит от порядка ценообразования.

В условиях рынка осуществляется саморегулирование ценообразования, то есть установление цен в соответствии с постоянным изменением условий производства, распределения, обмена и потребления продукции и услуг.

Валовой доход от реализации товаров отражает цену торговых услуг, т.е. долю торговли в розничной цене товара. Розничная цена товара в обобщенном виде исчисляется по формуле:

$$РЦ = СС + ПП + ТНП + НДС + ТН + НП,$$

где,

РЦ – розничная цена товара, руб.;

СС – себестоимость производства товара, сум.;

ПП – прибыль предприятия, сум.;

ТНП – торговая надбавка посреднического предприятия, сум.;

НДС – налог на добавленную стоимость, сум.;

ТН – торговая надбавка розничного торгового предприятия, сум.;

НП – налог с продаж, сум.

А ЗНАЕТЕ
ЛИ ВЫ?

**Что, та часть торговой скидки, которая является денежным выражением стоимости, созданной при продолжении процесса производства в сфере обращения, по своему составу тождественна цене продукта, поскольку выражает в себе все три элемента стоимости (С-
+- V + т).**

13.2. Вопросы для обсуждения:

1. Задачи и значение анализа и планирования доходов в торговле
2. Анализ доходов
3. Планирование доходов

Цель обучения: формирование общего представления об анализе и планировании доходов торговых предприятий. Рассмотреть методику многовариантного подхода к планированию доходов предприятия

Визуальные материалы

Слайд 83

Цель анализа доходов от торговой деятельности предприятия:

Целями данного анализа является оценка конечных финансовых результатов деятельности предприятия, изучение основных причин их изменения в динамике и по сравнению с аналогичными показателями по отрасли в данном регионе, в целом по стране и с показателями предприятий-конкурентов.

Анализ доходов и финансовых результатов носит комплексный характер и состоит из следующих этапов: оценка общей, валовой (балансовой) прибыли за отчетный период и в динамике; факторный анализ прибыли от реализации товаров и услуг; изучение показателей рентабельности и факторов, оказавших влияние на их изменение; определение мер по преодолению убыточности (оптимизация объемов продаж, издержек обращения и использование других мер по выходу из кризиса).

• оценивают, в какой степени была обеспечена максимизация прибыли;

• в случаях убыточной работы выявляют причины такого хозяйствования и определяют пути выхода из сложившейся ситуации;

• рассматривают доходы на основе их сопоставления с расходами и выявляют прибыль от реализации;

• изучают тенденции изменения доходов по основным товарным группам и в целом от торговой деятельности;

• выявляют, какая часть доходов используется на возмещение издержек обращения, налогов и образование прибыли;

• рассчитывают отклонение величины балансовой прибыли по сравнению с величиной прибыли от реализации и определяют причины этих отклонений;

• исследуют различные показатели рентабельности за отчетный период и в динамике;

• выявляют резервы увеличения прибыли и повышения рентабельности и определяют, как и когда возможно использовать эти резервы;

• изучают направления использования прибыли и оценивают, обеспечено ли финансирование за счет собственных средств развития хозяйственной деятельности.