

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Методические рекомендации для
самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

Коммерческая деятельность предприятия (организации)

Направление подготовки (специальность): Экономика

Профиль образовательной программы: Экономика предприятий (организаций)

Форма обучения: очная

Содержание

1. ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ	3
2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО САМОСТОЯТЕЛЬНОМУ ИЗУЧЕНИЮ ВОПРОСОВ	3
3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К ЗАНЯТИЯМ	5

1. ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1.1. Организационно-методические данные дисциплины

№ п.п.	Наименование темы	Общий объем часов по видам самостоятельной работы (из табл. 5.1 РПД)				
		подготовка курсового проекта (работы)	подготовка реферата/эссе	индивидуальные домашние задания (ИДЗ)	самостоятельное изучение вопросов (СИВ)	подготовка к занятиям (ПкЗ)
1	2	3	4	5	6	7
1	Коммерческая деятельность в условиях рыночной экономики.				6	6
2	Сущность и содержание коммерческой деятельности				6	6
3	Экономика и организация деятельности торгового предприятия				6	6
4	Оптовая и розничная торговля: цели, задачи				5	5
5	Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии				4	4
6	Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров				4	4
7	Планирование коммерческой деятельности				5	5
8	Лизинг как форма коммерческих отношений				5	5
9	Риски в коммерческой деятельности				5	5

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО САМОСТОЯТЕЛЬНОМУ ИЗУЧЕНИЮ ВОПРОСОВ

2.1. Коммерческая деятельность в условиях рыночной экономики.

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты:

1. Правовое регулирование коммерческой деятельности

2.2. Сущность и содержание коммерческой деятельности

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты:

1. Виды коммерческая деятельность в условиях рыночной экономики

2.3. Экономика и организация деятельности торгового предприятия

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты: 1.
1.Классификация коммерческих организаций (предприятий) по виду хозяйственной деятельности .
2. Свойства и характеристики коммерческой деятельности как системы

2.4. Оптовая и розничная торговля: цели, задачи

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты:

1. Структура торгового предприятия. Функционирование торгового предприятия
2. Организация торговли на выставках, ярмарках, аукционах.
- 3.Отличие ярмарок от бирж.
- 4.Цель ярмарочной торговли.
- 5.Цель выставок-продаж.
- 6.Виды аукционов: гласные и негласные, на повышение и на понижение цен.
- 7.Торговые дома. Их классификация по степени интеграции с производством и по характеру деятельности.

2.5 Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты:

1. Виды оптовых предприятий.
2. Виды розничных торговых предприятий.

2.6 Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты:

1. Формирование процесса инвестиционной деятельности..
2. Анализ инвестиционной активности торгового предприятия.

2.7 Планирование коммерческой деятельности

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты:

- 1.Условия поставки материальных ресурсов
- 2.Основные обязанности поставщика и покупателя. Способы установления цены
- 3.Требования к упаковке и маркировке.
- 4.Определение рациональной структуры выпуска продукции с помощью показателя "точки безубыточности"
- 5.Планирование сбыта товара. Каналы сбыта. Виды сбыта. Портфель заказов.

2.8 Лизинг как форма коммерческих отношений

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты:

- 1.Лизинговые брокерские фирмы.
- 2.Селенговые компании.
- 3.Лизинговая сделка.
- 4.Механизм расчета лизингового платежа.

2.9 Риски в коммерческой деятельности

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты:

- 1.Пути снижения внутренних рисков
- 2.Классификация рисков коммерческой деятельности.
- 3.Страхование рисков в коммерческой деятельности.

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К ЗАНЯТИЯМ

3.1 Практическое занятие № 1: Коммерческая деятельность в условиях рыночной экономики

1. Объекты и субъекты коммерческой деятельности
2. Значение малого бизнеса в условиях рыночной экономики
3. Внешняя торговля в условиях рыночной экономики
4. Международные торговые организации : цель создания ,функции и структура

3.2 Практическое занятие № 2: Сущность и содержание коммерческой деятельности

1. Понятие и определение коммерческой деятельности
2. Основные задачи управления коммерческой деятельностью
3. Правовое регулирование коммерческой деятельности
4. Виды коммерческой деятельности в условиях рыночной экономики

3.3 Практическое занятие № 3: Экономика и организация деятельности торгового предприятия

1. Взаимосвязь внешней среды и системы торгового предприятия .
2. Предприятие торговли как социально-экономическая система.
3. Нормативно –правовые основы регулирования торговой деятельности .
4. Понятие планирования, роль показателей в планирование

3.4 Практическое занятие № 4: Оптовая и розничная торговля: цели, задачи

1. Роль розничной и оптовой торговли в сфере обращения товаров .
2. Классификация предприятий оптовой торговли
3. Виды предприятий розничной торговли
4. Принципы и факторы рационального размещения розничной торговой сети
5. Основные понятия открытого и закрытого акционерного общества. Финансовая надежность .
6. Индивидуальные и партнерские торговые предприятия

3.5 Практическое занятие № 5: Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии

- 1.Каким образом проводится исследование рынка, изучение товара, определение емкости рынка, анализ конъюнктуры товарного рынка, сегментирование рынка, исследование деятельности конкурентов.
- 2.Этапы планирования ассортимента продукции. Критерии оценки нового изделия. Причины неудач при внедрении новых видов продукции.
- 3.Охарактеризуйте основные стадии жизненного цикла изделия.

3.6 Практическое занятие № 6: Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров

- 1.Стратегическое планирование коммерческая деятельности по оптовой и розничной продаже товаров в посреднической фирмы и его этапы.
- 2.Анализ зон деятельности фирмы на рынке. Матрица соотношения рыночной доли и роста объема спроса. Стратегические зоны влияния на рынке: "звезда", "дойная корова", "трудный ребенок", "собака". Франчайзинговые фирмы.
- 3.Оперативный бизнес-план коммерческой деятельности по оптовой и розничной продаже товаров

3.7 Практическое занятие № 7: Планирование коммерческой деятельности

- 1.Задачи, решаемые оперативным планом. Основные разделы бизнес-плана: общее резюме, общий раздел, план по маркетингу, анализ факторов внутренней и внешней среды, организационный план, оценка риска, финансовый план.
- 2.Понятие бизнес-операции. Основные этапы проведения бизнес-операции, структура оборотных средств торгово-посреднической фирмы.
- 3.Показатели эффективности использования оборотных средств. Структура издержек обращения посреднической фирмы: дополнительные и чистые, трансакционные.
- 4.Ресурсное обеспечение бизнес-операции. Затраты на бизнес-операцию. Выручка от продаж, валовая и чистая прибыль. Рентабельность бизнес-операции.

3.8 Практическое занятие № 8: Лизинг как форма коммерческих отношений

- 1.Особенности международной аренды. Виды международной аренды: долгосрочная, среднесрочная, краткосрочная.
- 2.Оперативный, финансовый, возвратный, компенсационный, чистый, раздельный, револьверный лизинг. Ливеридж – лизинг, лизинг с обслуживанием.
- 3.Структура операций международного лизинга. Лизинговые фирмы, компании и ассоциации.

3.9 Практическое занятие № 9: Риски в коммерческой деятельности

- 1.Факторы, влияющие на уровень коммерческого риска: внешние и внутренние.
- 2.Оценка риска. Основные методы и пути минимизации риска.
- 3.Диверсификация как метод снижения риска. Передача риска. Страхование риска.