

**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 коммерческой деятельности 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 предприятия оптовой торговли
3. Виды предприятия 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 коммерческой деятельности по оптовой и розничной продаже товаров в посреднической фирме 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, транзакционные.
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, отдельный, 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.