

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
Кафедра «Коммерции и организации экономической деятельности»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ  
САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ  
БЗ.В.ОД.2. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка**

**Направление подготовки:** 38.03.06- «Торговое дело»

**Профиль подготовки:** «Коммерция в АПК»

**Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр

**Нормативный срок обучения:** 4 года

**Форма обучения:** очная

Оренбург 2015 г.

## Введение

Методические рекомендации призваны помочь студентам организовать самостоятельную работу при изучении курса: с материалами лекций, практических и семинарских занятий, литературы по общим и специальным вопросам управления проектами.

Самостоятельная работа студента должна опираться на сформированные навыки и умения, приобретенные во время обучения в средней школе. В ВУЗе студент в состоянии и должен повысить уровень самостоятельности экономического мышления. Составляющим компонентом его работы должно стать творчество. В связи с этим рекомендуется:

1. Начинать подготовку к занятию со знакомства с опубликованными источниками (документом, периодическим изданием).
2. Обратите внимание на структуру, композицию, язык документа, время и историю его появления.
3. Определите основные идеи, принципы, тезы, заложенные в документ его создателем (законодателем, публицистом, мемуаристом, статистиком и т. д.).
4. Выясните, какой сюжет, часть изучаемой проблемы позволяет осветить проанализированный источник.
5. Проведите работу с незнакомыми терминами и понятиями, для чего используйте словари терминов, энциклопедические словари, словари иностранных слов и др.

Затем необходимо ознакомиться с библиографией темы и вопроса, выбрать доступные издания из списка основной литературы, специальной литературы, рекомендованной к лекциям и семинарам. Разумеется, рекомендованные списки могут быть дополнены.

Возникающие на каждом этапе работы мысли следует записывать. Анализ документа следует сделать составной частью проработки актуальных вопросов. Общее знание проблемы должно сочетаться с глубоким знанием источников.

Некоторые вопросы раскрываются через заслушивание на практических занятиях докладов и сообщений, подготовленных студентами (не менее двух на один вопрос). Это могут быть теоретические, историографические и недостаточно обеспеченные опубликованными источниками вопросы. В этом случае следует подготовить письменный текст доклада, который может быть зачитан перед группой. В остальных случаях следует составить сложный план, схему ответа на каждый вопрос плана занятия.

# 1. Организация самостоятельной работы

## 1.1. Организационно-методические данные дисциплины

№ п.п.	Наименование тем	Количество часов по видам самостоятельной работы				
		Подготовка курсовой работы (проекта)	Рефераты, доклады, сообщения	Подготовка к практическим занятиям, выполнение тестов, написание рецензий и др.	Самостоятельное изучение лекционного материала, материалов учебника и учебных пособий	Подготовка РГР
1.	Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения	-	1	4	1	-
2.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности	-	1	4	1	-
3.	Планирование снабжения, сбыта и организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности	-	2	4	1	-
4.	Управление коммерческой деятельностью	-	1	4	1	-
5.	Формирование ассортимента	-	1	4	1	-
6.	Организация коммерческой деятельности на финансовых рынках	-	1	4		-
7.	Бизнес-планирование	-	1	2	1	-
<b>Итого:</b>		-	<b>8</b>	<b>26</b>	<b>6</b>	-

## 2. Методические рекомендации по подготовке к занятиям

### 2.1. Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения.

#### 2.1.1. Вопросы:

1. Преимущества и недостатки размера предприятия

### **2.1.2. Литература**

1. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли / О.В. Памбухчиянц – М.: Дашков и КО, 2014.– 294 с.
2. Брагин, Л.И. Торговое дело: экономика и организация : учебник /Л.И. Брагин. – М.: Инфра-М, 2010 г. – 256 с.

## **2.2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.**

### **2.2.1. Вопросы:**

1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.

### **2.2.2. Литература**

1. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. [Электронный ресурс] Гриф МО РФ. - М.: ИНФРА-М, 2011- ЭБС КнигаФонд.
2. Лупей Н.А. Финансы торговых организаций: Учебное пособие. [Электронный ресурс]- М.: Юнити-Дана, 2011.-144с.- ЭБС КнигаФонд.

## **2.3. Планирование снабжения, сбыта и организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности.**

### **2.3.1. Вопросы:**

1. Сущность планирования и обеспечения предприятия как хозяйствующего субъекта материальными ресурсами.

### **2.3.2. Литература**

1. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли / О.В. Памбухчиянц – М.: Дашков и КО, 2014.– 294 с.
2. Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли / О.В. Памбухчиянц – М.: Маркетинг, 2012. –287 с.

## **2.4. Управление коммерческой деятельностью.**

### **2.4.1. Вопросы:**

1. Ситуационный подход

### **2.4.2. Литература**

1. Брагин, Л.И. Торговое дело: экономика и организация : учебник /Л.И. Брагин. – М.: Инфра-М, 2010 г. – 256 с.
2. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли / О.В. Памбухчиянц – М.: Дашков и КО, 2014.– 294 с.

## **2.5. Формирование ассортимента**

### **2.5.1. Вопросы:**

1. Формирование ассортимента непродовольственных товаров

### **2.5.2. Литература**

1. Брагин, Л.И. Торговое дело: экономика и организация : учебник /Л.И. Брагин. – М.: Инфра-М, 2010 г. – 256 с.
2. Панкратов, Ф. Г. Коммерция и технология торговли : учебник / Ф.Г. Панкратов, О.В.Памбухчиянц – М.: Маркетинг, 2012.– 234с.

## **2.6. Организация коммерческой деятельности на финансовых рынках**

### **2.7. Бизнес-планирование**

#### **2.7.1. Вопросы:**

1. Краткая методика составления бизнес-плана.

#### **2.7.2. Литература**

1. Лупей Н.А. Финансы торговых организаций: Учебное пособие. [Электронный ресурс]- М.6 Юнити-Дана, 2011.-144с.- ЭБС КнигаФонд.
2. Панкратов, Ф. Г. Коммерция и технология торговли : учебник / Ф.Г. Панкратов, О.В.Памбухчиянц – М.: Маркетинг, 2012.– 234с.