

Подписано электронной подписью:

Вержицкий Данил Григорьевич

Должность: Директор КГПИ ФГБОУ ВО «КемГУ»

Дата и время: 2024-02-21 00:00:00

471086fad29a3b30e244e728abc3661ab35e9d50210dcf0e75e03a5b6fdf6436

**Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Кемеровский государственный университет»
Новокузнецкий институт (филиал)**

Факультет информатики, математики и экономики

Кафедра экономики и управления

Матасова Ольга Игоревна

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Методические указания к семинарским занятиям
для обучающихся по направлению/специальности подготовки*

Направление

38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) подготовки
«Производственный менеджмент»

Новокузнецк, 2020

Матасова О. И.

Коммерческая деятельность на предприятии: метод. указ. к семинарским занятиям по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата) / О.И. Матасова. - Новокузнецк ин-т (фил.) Кемеров. гос. ун-та. – Новокузнецк: НФИ КемГУ, 2020. – 25 с. - Текст: непосредственный.

В методических указаниях для студентов представлены рекомендации по подготовке к семинарским занятиям по дисциплине «Коммерческая деятельность на предприятии»: рекомендации по подготовке к занятиям, планы семинарских занятий, вопросы для подготовки к зачету, список рекомендованной литературы, порядок оценивания сформированности компетенций.

Методические указания предназначены для студентов очной и заочной форм обучения по направлению 38.03.02 Менеджмент

Рекомендовано
на заседании кафедры экономики
и управления
09 апреля 2020 г.
Заведующий кафедрой
Н. Соина-Кутищева



Утверждено
методической комиссией
факультета математики,
информатики и экономики
13 мая 2020 г.
Председатель методкомиссии



Г.Н. Бойченко

©Матасова О.И., 2020
© Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«Кемеровский государственный университет»,
Новокузнецкий институт (филиал) 2020

Текст представлен в авторской редакции.

СОДЕРЖАНИЕ

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	4
1 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СТУДЕНТАМ ПО ПОДГОТОВКЕ К СЕМИНАРСКИМ ЗАНЯТИЯМ	7
2. ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ» С МЕТОДИЧЕСКИМИ УКАЗАНИЯМИ ДЛЯ СТУДЕНТОВ	7
3 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СТУДЕНТАМ ПО ПОДГОТОВКЕ К ВЫПОЛНЕНИЮ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ РАБОТЫ	14
4 ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЗАЧЕТУ	21
5 СПИСОК РЕКОМЕНДОВАННОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	23
6 ПОРЯДОК ОЦЕНИВАНИЯ УСПЕВАЕМОСТИ И СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ	24

ВВЕДЕНИЕ

Методические указания по подготовке к семинарским занятиям по дисциплине «Коммерческая деятельность на предприятии» составлены с учетом требований к подготовке студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (бакалавриат), профиль «Производственный менеджмент» очной и очно-заочной форм обучения.

Учебная дисциплина "Коммерческая деятельность на предприятии" является базовой для направления подготовки 38.03.02 Менеджмент, формирующей умение вести коммерческую деятельность компании.

Цель дисциплины «Коммерческая деятельность на предприятии» - формирование у обучающихся компетенций ПК-7 «владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ»; ПК-9 «способность оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли»; ПК-19 «владение навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками».

Индикаторы достижения компетенции, закрепленные за дисциплиной «Коммерческая деятельность на предприятии»:

Знать:

- методику создания бизнес-планов;
- нормативно-правовую базу работы организации.

Уметь:

- координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ.

Владеть:

- навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов при функционировании, создании и развитии новых бизнес-организаций (направлений деятельности, продуктов).

Знать:

закономерности функционирования современной экономики на макроуровне;
концептуальную базу процессов, происходящих на макроуровне: налогово-бюджетную политику, регулирование рынка труда государством, антимонопольную политику, политику доходов, антициклическую политику;

методы воздействия на функционирование предприятия со стороны органов государственного и муниципального управления;

факторы, влияющие на поведение хозяйствующих субъектов, продавцов и покупателей на различных рынках.

Уметь:

анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию;

основные типы и структуры рынков;

анализировать влияние различных факторов на функционирование рынка труда региона;

осуществлять прогнозный анализ развития региона с точки зрения положения конкурентов на рынке;

определять последствия воздействия макроэкономической среды на функционирование хозяйствующих субъектов;

строить модели поведения хозяйствующих субъектов;

оценивать последствия изменения спроса и предложения.

Владеть:

методологией исследования внешней и внутренней среды организации.

Знать:

основные идеи, принципы и закономерности функционирования фирмы рыночного типа независимо от вида ее деятельности, организационно-правовой формы и размера;

современные подходы к пониманию сущности предпринимательской деятельности, ее целей, задач, функций.

Уметь:

самостоятельно принимать эффективные управленческие решения в области развития предпринимательской деятельности;

использовать способы координации предпринимательской деятельности знания в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками.

Владеть:

– навыками координации предпринимательской деятельности.

Для эффективного усвоения учебного материала большое значение имеет активная познавательная деятельность самих студентов, поэтому важная роль в процессе обучения отводится семинарским занятиям. Семинар предназначен для углубленного изучения материала, он является (наряду с лекцией) основным видом аудиторной работы студентов.

Основные задачи семинарских занятий:

1. Углубление и закрепление теоретических знаний, полученных студентами на лекциях и в процессе самостоятельной работы.
2. Совершенствование и развитие методологии и методики поиска, анализа и обобщения материала, выделения их теоретического и прикладного аспектов, умения изложить вопросы политического содержания.
3. Развитие навыков ведения коммерческой деятельности.
4. Привитие студентам навыков самообразования, активизация их познавательной деятельности.
5. Текущий контроль за самостоятельной работой студентов в процессе изучения дисциплины.

Цель данных методических указаний – помочь студенту в освоении теоретических знаний, полученных при изучении дисциплины, в подготовке к семинарским занятиям, формирование навыков самостоятельной работы при подготовке к занятиям.

Обязательными видами работы студентов при подготовке к семинарским занятиям по дисциплине «Коммерческая деятельность на предприятии» являются: подготовка к семинарскому занятию по ключевым вопросам темы, подготовка устного выступления в форме доклада, ответы на контрольные вопросы семинарского занятия с целью самопроверки, выполнение практических заданий (при наличии), самостоятельный поиск литературы по теме семинара и подготовка списка использованных источников по теме семинара.

В методических указаниях представлены введение, методические рекомендации по подготовке к семинарским занятиям, методические материалы к семинарским занятиям, контрольные вопросы для самопроверки, тематика докладов, даны рекомендации по выполнению практических заданий, список рекомендуемой литературы, вопросы для подготовки к зачету по дисциплине.

1 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СТУДЕНТАМ ПО ПОДГОТОВКЕ К СЕМИНАРСКИМ ЗАНЯТИЯМ

Методика проведения семинарских занятий различается в зависимости от цели занятий и характера заданий. Это могут быть беседы по вопросам плана на основе рекомендуемой учебной литературы, коллоквиумы, проверочные диктанты, тесты, взаимный опрос, рецензирование ответов, защита проектов, беседы за «круглым столом», решение задач и педагогических ситуаций, работа с таблицами, защита и анализ наглядных пособий.

Подготовка к семинарскому занятию должна основываться на изучении соответствующей лекции (раздела учебника, если материал полностью предназначен для самоподготовки). Следующий шаг - ознакомление с вопросами для обсуждения на семинарском занятии. Поиск литературы при подготовке к семинарскому занятию осуществляется студентом самостоятельно. Основная учебная литература для изучения дисциплины «Коммерческая деятельность на предприятии» приведена в конце данных методических рекомендаций.

Ключевые положения первоисточников и научно-исследовательской литературы по каждому вопросу семинарского занятия желательно оформить в виде конспекта. При подготовке к семинару важно найти ответы на все предложенные вопросы для обсуждения, иначе общая целостность разбираемой темы будет нарушена.

Для лучшего уяснения новых терминов темы семинара имеет смысл создать собственный терминологический словарь и пополнять его к каждому занятию.

Логическим завершением работы и показателем эффективного усвоения материала будут ответы на контрольные вопросы для самопроверки, а также подготовка списка литературы, использованной при подготовке к семинару.

При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю, идя на нее следует хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

2. ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ» С МЕТОДИЧЕСКИМИ УКАЗАНИЯМИ ДЛЯ СТУДЕНТОВ

Тема 1. Сущность и задачи коммерческой деятельности

Подготовка докладов на темы:

1. Товар как предмет коммерческой деятельности и классификации товаров.

2. Материальные ценности, услуги и интеллектуальный товар.
3. Субъекты коммерции. Продавцы, посредники и покупатели. Классификация субъектов коммерции по правовому статусу и форме собственности.
4. Задачи коммерческой деятельности.

Кейс

Напишите три экономических и три социальных эффекта от существования коммерческой деятельности.

Тема 2. Товарооборот и его показатели

Подготовка презентации на тему: «Товарооборот компании», включающий такие слайды как: Планирование товарооборота; показатели и элементы товарооборота; сопоставимость показателей товарооборота; Экстраполяция, экспертная оценка и моделирование при прогнозировании объема товарооборота.

Подготовка презентации на тему: «Товарные группы», включающая слайды: Номенклатура товаров. Систематический перечень товаров по товарным группам. Алфавитный товарный словарь. Структура товарооборота. Внутригрупповая структура. Товарооборот лимитируемых групп товаров. Товарооборот товаров достаточного ассортимента.

Тема 3. Товарные запасы

Нормирование товарных запасов. Опытно-статистический, расчетно-конструктивный (поэлементный), экономико-математический и нормативный методы нормирования. Корректировка нормативов товарных запасов на уровень расходов по оплате кредита.

Решение теста

К какой категории запасов относятся сырье и материалы на перерабатывающем предприятии?

Ответ:

- (1) к запасам незавершенного производства
- (2) к производственным запасам
- (3) к запасам готовой продукции
- (4) к несырьевым запасам

Определите правильное выражение

Ответ:

- (1) материальные запасы являются частью оборотных средств
- (2) оборотные средства предприятия являются частью материальных запасов
- (3) материальные запасы являются частью готовой продукции
- (4) материальные запасы являются частью основных средств предприятия

Укажите правильную последовательность перехода материальных ресурсов из одного вида в другой

Ответ:

- (1) запасы готовой продукции – производственные запасы – запасы незавершенного производства
- (2) производственные запасы – запасы готовой продукции – запасы незавершенного производства
- (3) запасы незавершенного производства – производственные запасы – запасы готовой продукции
- (4) производственные запасы – запасы незавершенного производства – запасы готовой продукции

Что может сделать менеджер при наличии производственных запасов?

Ответ:

- (1) увеличить объем реализации продукции
- (2) сократить издержки на производство и реализацию продукции
- (3) обеспечить ритмичность производства
- (4) обеспечить увеличение производительности труда

Выберете один правильный метод определения норм запасов

Ответ:

- (1) моделирование
- (2) экономико-статистический
- (3) технико-экономический
- (4) линейного программирования

Что представляет собой норма запаса?

Ответ:

- (1) максимальное количество материала, которое необходимо использовать для производства продукции

(2) расчетное минимальное количество материальных ресурсов, необходимое для производства продукции

(3) чистую массу готовых изделий

(4) максимальное количество материала, которое необходимо использовать для производства единицы продукции

Издержки по хранению запасов при увеличении партии поставки

Ответ:

(1) увеличиваются

(2) уменьшаются

(3) не меняются

(4) могут как увеличиться, так и уменьшиться

Тема 4. Затраты и издержки обращения в торговле.

Подготовка докладов на темы:

1. Состав издержек обращения. Положение о составе затрат.
2. Характеристика статей затрат, транспортные расходы, расходы на тару.
3. Показатели издержек обращения.
4. Абсолютная сумма и уровень издержек обращения.
5. Динамика уровня издержек обращения в торговле.
6. Влияние на уровень издержек обращения объема товарооборота, уровня цен, структуры товарооборота, товаропродвижения, скорости обращения товарных запасов, стоимости услуг, производительности труда.

Тема 5. Цена и ценообразование в коммерческой деятельности предприятия

Вопросы для обсуждения:

1. Каково значение цены?
2. Каковы функции цены?
3. Какая цена является оптовой ценой товара?
4. Какая цена является закупочной ценой?
5. Какая цена товара является розничной ценой?
6. Какие элементы включаются в состав торговой надбавки?
7. Какие виды сделок получили наибольшее распространение?
8. Какова специфика формирования ценовой политики торговых предприятий?
9. Какие этапы охватывает ценовая политика торговых предприятий?

10. Какие методы формирования цены применяются на предприятии торговли?

Тема 6. Оптовая торговля. Формы предприятий оптовой торговли: сбытово - снабженческие конторы, отделы и фирмы производителей товаров; коммерческие предприятия (дистрибьюторы с частными и полным обслуживанием); брокерские конторы (фирмы), биржи, торговые дома, комиссионные агентства (фирмы), дилерские фирмы, консигнанты, транспортно-экспедиционные агентства (фирмы); базы снабжения и сбыта, коммерческие отделы предприятий розничной торговли, скупщики с.-х. продукции, оптовые нефте- и лесобазы, оптовики-аукционисты.

Кейс «Оптовая торговля»

Заказчик:

Московское предприятие, оптовая торговля отделочными материалами, сеть филиалов по всей России.

Запрос заказчика:

- Снижение выручки маржинальности продаж
- Снижение чистой прибыли
- Отсутствие внятного курса развития

Необходимо – разработать стратегию качественного и количественного роста компании в условиях кризиса и ужесточения конкуренции на рынке

Полученная информация:

Возраст бизнеса – 6 лет

Годовая выручка за предыдущий год – более 12 млрд рублей

Число владельцев – 1

Ассортимент компании – отделочные материалы для внутренней отделки помещения, в том числе обои, кафель, плитка, сантехника, лакокрасочные материалы, межкомнатные двери и т.д.

Количество филиалов на момент обследования – 14

Открыто за последний год – 1

Закрыто за последний год – 1

Основные показатели, по которым оценивалась работа компании:

- выручка
- маржинальная прибыль без учета доставки
- маржинальная прибыль с учетом доставки
- EBITDA
- чистая прибыль

Озвученные сотрудниками проблемы компании:

- вынужденный отказ от маржинальной китайской продукции из-за роста курса

- быстрый рост сетей DIY, в первую очередь Leroy Merlen. Сети закупают продукцию напрямую у заводов и продают ее частным лицам, лишая заработка дистрибуторов, средний опт, мелкие сети

- основной клиент компании, «вторичный опт», то есть мелкий оптовик, избалован вниманием конкурентов, стал капризнее, требуя более низких цен и больших отсрочек, платя за это постоянным снижением лояльности

Результаты обследования:

Обследование бизнеса, проведенное специалистами Sapiens Consulting, выявило следующие проблемы в управлении компанией:

- Единственным показателем оценки прибыльности того или иного товара являлась наценка, оборачиваемость в расчет не принималась.

- Функция маркетинга в компании отсутствовала. Компания неверно представляла себе свою рыночную долю, не сегментировала клиентов по каналам сбыта, не проводила маркетинговых акций.

- Ассортимент компании не был сбалансирован. В нем соседствовали востребованные совершенно разными каналами сбыта SKU, наличие которых в ассортименте никак не усиливало рыночные позиции компании. И наоборот, некоторые востребованные существующими каналами сбыта продукты в ассортименте отсутствовали. Например, в ассортименте были обои, но не было обойного клея из-за его «низкой маржинальности». Как следствие, компания не могла предоставлять клиентам сервис, который был ими очень востребован – возможность приобрести все товары в одном месте. За отсутствие сервиса компания расплачивалась низким отпускными ценами, чтобы держать дилеров.

- Компания не работала с некоторыми перспективными каналами сбыта, например не занималась напрямую комплектацией строящихся объектов, предпочитая работать с перекупщиками

- Мотивация менеджеров по продажам была привязана только к выполнению плана по маржинальной прибыли. В ней, в частности, не учитывался сбор дебиторской задолженности, из-за чего задолженность, в том числе просроченная и невозвратная, постоянно росла

- Запасы компании превышали ее потребности. На складах скопилось много неликвидных и низкооборотных позиций. Оборачиваемость товаров никто не контролировал, системная работа с неликвидами не велась.

- Анализ на основе методики «коэффициента доходности» выявил целый ряд продуктов, не приносящих компании дохода, несмотря на неплохую маржинальность. Более того, обнаружилось, что истинная доходность китайского товара оказалось значительно ниже, чем было принято считать, из-за его чрезвычайно низкой оборачиваемости.

- Оборачиваемость капитала была чрезвычайно низкой. Дыры в капитале затыкались банковскими кредитами.

Исследование

Первым этапом работ по преодолению кризисной ситуации было исследование рынка отделочных материалов (анкетирование, экспертные интервью, мониторинг таможенной статистики, использование существующих исследований и т.д.).

Исследование позволило выявить, в том числе, следующее:

- По состоянию на момент проведения исследования доля рынка DIY, занятая сетями, превысила 40% и продолжала расти. Сети очень эффективно захватывали розничный рынок отделочных материалов, но за редким исключением («Петрович», «К-Раута» и т.д.) были слабо представлены в сегменте поставок на строящиеся и реконструирующиеся объекты.

- Интернет-сегмент рынка DIY на момент исследования не превышал 2% от общего объема рынка, но быстро рос, не менее чем на 25% в год.

- В канале традиционной несетевой и мелкосетевой розницы (рынки, торговые комплексы, отдельно стоящие магазины) наметился явный тренд на сокращение сбытовой цепи. Если раньше производитель отгружал продукцию дистрибутору, дистрибутор – дилеру, дилер – в розничную точку, то в тот момент и производители, и розница, концы сбытовой цепи, начали предпринимать усилия по сокращению цепи, выдавливая из нее посредников, в первую очередь дилеров.

- Закон о госзакупках привел к формированию нового канала сбыта – государственные тендеры

Предложить стратегические направления на 3 года

Тема 7. Розничная и внешняя торговля

Подготовка докладов на темы:

1. Розничная торговля. Формы розничной торговли.
2. Основные требования к организации розничной торговли и условия ее высокой эффективности.
3. Внешняя торговля. Понятие внешнеэкономической деятельности. Общее руководство внешнеторговыми связями в РФ.
4. Методы организации внешнеэкономической деятельности. Административные и экономические методы организации внешней торговли.

Тема 8. Общественное питание

Подготовка презентации на тему: «Общественное питание как сфера коммерческой деятельности и ее значение в экономике общества» Состав: Организация деятельности ПОП. Показатели объема собственного производства и реализации обеденной продукции. Производительность кухни и использование обеденного зала.

Подготовка презентации на тему: «Товарооборот ПОП». Состав: Валовой и розничный товарооборот. Оборот по продукции собственного производства и покупным товарам. Анализ и планирование товарооборота ПОП. Эффективность деятельности предприятий общественного питания. Цена на собственную продукцию и покупные товары. Издержки производства. Доходы, прибыль и рентабельность деятельности.

Тема 9. Торговый маркетинг, его сущность и концепции

Подготовка докладов на темы:

1. Типы маркетинга по товару и по видам спроса.
2. Процесс маркетинга.
3. Изучение потребителя и его потребностей.

Тема 10. Конкурентоспособность товаров и ее оценка

Подготовка докладов на темы:

1. Конкурентоспособность и ее значение в коммерции.
2. Критерии и факторы конкурентоспособности. Макро- и микроэкономические факторы.
3. Методы оценки и конкурентоспособности товаров. Оценка конкурентоспособности экспертным методом.

3 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СТУДЕНТАМ ПО ПОДГОТОВКЕ К ВЫПОЛНЕНИЮ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ РАБОТЫ

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СТУДЕНТАМ ПО ПОДГОТОВКЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ НА СЕМИНАРСКОМ ЗАНЯТИИ

Семинарские занятия проводятся по определенной теме в виде докладов по заранее намеченным вопросам (время выступления по каждому вопросу: 10 - 15 минут).

Подготовку к каждому семинарскому занятию следует начинать с ознакомления с планом занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке, а затем изучении учебной литературы, рекомендованной к данной тематике, и самостоятельной работы с учебниками, учебными пособиями, научной и справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета.

При подготовке выступления по заявленной тематике студенту рекомендуется сделать следующее:

- проанализировать учебную литературу по проблеме выступления;
- осмыслить прочитанное, сформировать общую картину выступления (основное содержание, акценты на значимых компонентах, последовательность подачи материала, необходимую аргументацию, примеры);
- составить план-конспект своего выступления;
- дополнительно проработать особенно сложные по содержанию моменты выступления;
- обдумать возможные вопросы аудитории и ответы на них;
- подготовиться к импровизации по ходу выступления (сокращению или расширению материала, к углубленному раскрытию отдельных аспектов, приведению примеров, выступлению в условиях недостатка или избытка времени);
- подготовить сопроводительную слайдовую презентацию по выбранной тематике;
- предварительно прорепетировать дома выступление с целью отработки речевого аппарата и продолжительности выступления.

При выступлении с докладом на семинарском занятии следует:

- подробно раскрыть содержание заявленного вопроса;
- выступающему говорить свободно с опорой на текст, но не читая его;
- сопровождать доклад по заявленному вопросу слайдовой презентацией (с возможным использованием видеофрагментов, видеофильмов, интерактивных заданий в аудитории со студентами).

Критерии оценивания выступления на семинарском занятии

1. Содержательные характеристики:

- умение раскрыть тему за ограниченное время;

- наличие и раскрытие основных понятий темы;
 - умение аргументировано отвечать на вопросы;
 - проработка основной учебной литературы по теме
2. Темп и грамотность речи, выразительность речи
3. Визуальные характеристики: поза, жесты, мимика, контакт с аудиторией
4. Особенности презентации:
- презентация начинается с титульного листа;
 - присутствует план излагаемого материала;
 - все материалы тщательно отредактированы и не содержат ошибок и опечаток;
 - на слайдах отражены ключевые понятия темы;
 - в презентации присутствует качественная наглядность, которая способствует раскрытию темы;
 - текст на слайдах читаемый, не сливается с фоном;
 - слайды не перегружены текстом и содержат основную информацию;
 - отбор материала, последовательность изложения и композиция слайдов демонстрируют понимание материала;
 - в презентацию включен список учебной литературы;
 - выступление не дублирует текст презентации.

Предпосылки удачного выступления на семинарском занятии:

- проявление уважительного отношения к аудитории, умение удобно и понятно для слушателей, четко и ясно передать суть материала; постарайтесь при выступлении не читать заготовленный текст, а говорить с опорой на текст;
- нужно научиться слушать себя как бы со стороны, отмечая по ходу выступления сильные и слабые моменты;
- сила вдохновения;
- последовательность и логичность изложения материала; образность изложения, красочные примеры, сравнения, изящество логических и словесных построений, остроумие, ироничность замечаний, комментариев, непринужденность, живость, искренность выступления.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СТУДЕНТАМ ПО РАБОТЕ С УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРОЙ ПРИ ПОДГОТОВКЕ К СЕМИНАРСКОМУ ЗАНЯТИЮ

Работу с учебной литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках

учебного курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя карандашом его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает ли тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер.

Умение работать с текстом приходит постепенно. Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, определять проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого происходит знакомство с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравнивается весомость и доказательность аргументов сторон и делается вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в учебной литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с учебными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по конкретным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по

одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информация может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и учебной литературой важно уметь:

- сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;
- обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;
- фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;
- готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;
- работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;
- пользоваться реферативными и справочными материалами;
- контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;
- обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам;
- пользоваться различными словарями, опорам в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);
- использовать при говорении и письме синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования и др.;
- повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;
- обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.)

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СТУДЕНТАМ ПО ОФОРМЛЕНИЮ ПРЕЗЕНТАЦИЙ К СЕМИНАРСКОМУ ЗАНЯТИЮ

Общие требования

1. На слайдах должны быть только тезисы, ключевые фразы и графическая информация (рисунки, графики, таблицы, схемы, диаграммы и др.), сопровождающие подробное изложение мыслей докладчика.

2. Количество слайдов должно быть не более 20.

3. При докладе рассчитывайте, что на один слайд должно уходить в среднем 1,5 минуты.

4. Не стоит заполнять слайд большим количеством информации. Наиболее важную информацию желательно помещать в центр слайда.

Примерный порядок слайдов

1 слайд – Титульный лист (организация, название работы, автор, дата).

2 слайд – Вводная часть (постановка проблемы, актуальность и новизна и др.)

3 слайд – Цель и задачи.

4 ... n слайд – Основная часть.

n + 1 слайд – Заключение (выводы).

n + 2 слайд – Список использованных источников.

n + 3 слайд – Спасибо за внимание! / Благодарю за внимание!

Правила шрифтового оформления

1. Размер шрифта: 24 – 54 пункта (заголовки), 18 – 36 (обычный текст).

2. Курсив, подчеркивание, жирный шрифт, прописные буквы используются для смыслового выделения ключевой информации и заголовков.

3. Не рекомендуется использовать более 2 – 3 типов шрифта.

4. Основной текст должен быть отформатирован по ширине, на схемах – по центру.

Правила выбора цветовой гаммы

1. Цветовая гамма должна состоять не более чем из 2 цветов и выдержана во всей презентации.

2. Желателен одноцветный фон неярких пастельных тонов.

3. Цвет шрифта и цвет фона должны контрастировать (текст должен хорошо читаться).

4. Оформление презентации не должно отвлекать внимания от ее содержания.

Графическая информация

1. Рисунки, фотографии, диаграммы и др. должны быть наглядными и нести смысловую нагрузку, сопровождаться названиями.

2. Размер одного графического объекта – не более половины размера слайда.

3. Соотношение «текст – картинки» - 2/3 (текста меньше чем картинок).

4. Анимация используется только в случае необходимости.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СТУДЕНТАМ ПО ПОДГОТОВКЕ РЕФЕРАТА НАУЧНОЙ СТАТЬИ

Процесс написания реферата статьи или книги можно представить, как создание «текста о тексте», включающее элемент исследовательской работы. Реферат должен раскрывать основные концепции источника, однако не сводиться к простому конспектированию текста. Важно, изучив источник, представить в своем тексте суть идей автора, обобщив представленную в источнике информацию. Для реферата характерен строгий стиль. Логика построения реферата должна соответствовать той, которую использует автор источника. При этом в тексте реферата вполне уместно использовать оценочные суждения (например, «нельзя не согласиться ...», «автор удачно иллюстрирует ...» и т.п.), однако не злоупотреблять ими.

Объем реферата зависит от объема источника и составляет, как правило, 5–7 страниц в том случае, если источником является книга, – или может быть чуть меньше, если в качестве источника выступает глава из книги, статья и т. п.

Структура реферата статьи:

1. Вводная часть – общая характеристика источника и проблематики:

- указание источника (название, выходные данные);
- несколько слов об авторе (известность, круг его интересов);
- обозначение центральной темы источника (основной идеи, проблемы);
- степень актуальности темы и интерес к данной теме в наши дни;
- реконструкция цели, которую преследовал автор в своей работе;
- ключевые слова (определения, термины), используемые автором (3–7);
- общая характеристика содержания источника.

2. Основное содержание – краткое представление того, о чем идет речь в источнике:

- обозначенные проблемы, взгляды на них автора (аргументы, примеры, факты);
- основные позиции (направления), важные для раскрытия темы;
- оригинальные (неординарные) замечания автора по теме;
- заключения и выводы автора.

3. Выводы – заключительные характеристики, выражение вашего мнения:

- основные положения, нашедшие отражение в источнике;
- ценность работы в научном аспекте;
- удобство текста для восприятия (композиция текста, язык, стиль и т. п.);
- ваше отношение к точке зрения автора источника на рассматриваемую проблему;

• рекомендации читателю: важность данного источника для тех, кто интересуется представленными в нем вопросами.

4 ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЗАЧЕТУ

- 1 Объективная необходимость коммерческой деятельности в условиях рынка
- 2 Предмет коммерческой деятельности
- 3 Субъекты коммерческой деятельности
- 4 Роль и задачи коммерческой деятельности
- 5 Понятие и виды товарооборота
- 6 Показатели и элементы товарооборота
- 7 Общий объем товарооборота и его прогнозирование
- 8 Планирование товарного обеспечения
- 9 Товарные запасы и их обращение
- 10 Нормирование товарных запасов
- 11 Корректировка нормативов товарных запасов на уровень расходов по оплате кредитов
- 12 Потребительский выбор и поведение потребителя
- 13 Функции спроса и их квалиметрия
- 14 Функции предложения и их квалиметрия
- 15 Парадоксы законов спроса и предложения
- 16 Цена торговли и факторы ценообразования
- 17 Равновесная цена и полиполистическое ценообразование
- 18 Ценообразование в условиях олигополии
- 19 Монопольная цена и ее образование
- 20 Монополистическая дискриминация цен
- 21 Наценки и накладки на покупную стоимость товара
- 22 Антимонопольное законодательство РФ
- 23 Законодательство РФ о защите прав потребителя
- 24 Затраты и издержки обращения в торговле
- 25 Состав и структура издержек обращения
- 26 Показатели издержек обращения
- 27 Прогнозирование и планирование издержек обращения
- 28 Доходы и эффективность коммерческой деятельности
- 29 Максимизация предпринимательского дохода и прибыли

- 30 Функции и значение оптовиков
- 31 Значение организации прямых коммерческих связей
- 32 Коммерческая сделка и ее оформление
- 33 Оптовая торговля через оферту
- 34 Конкурентные торги
- 35 Биржевая торговля
- 36 Аукционная торговля
- 37 Консигнация
- 38 Комиссионная торговля
- 39 Торговля по заказам
- 40 Законодательство РФ об ответственности
- 41 Организация внешней торговли в РФ
- 42 Международный контракт купли-продажи
- 43 Гармонизированная система описания и кодирования товаров
- 44 Базисные условия контрактов
- 45 Функции и значение розничной торговли
- 46 Организация обслуживания покупателей
- 47 Торговый менеджмент
- 48 Управление формированием потребностей
- 49 Экономическое значение розничной торговли
- 50 Формы розничной торговли
- 51 Требования к организации розничной торговли
- 52 Функции и значение общественного питания
- 53 Товарооборот общественного питания
- 54 Планирование обеденной продукции
- 55 Издержки и эффективность общественного питания
- 56 Торговый маркетинг и маркетинговая информация
- 57 Маркетинговые исследования в торговле
- 58 Маркетинговые коммуникации и рекламная деятельность
- 59 Стимулирование сбыта
- 60 Эффективность маркетинговых коммуникаций
- 61 Инновационные методы ведения коммерческой деятельности
- 62 Оценка внедрения инновационных способов ведения коммерческой деятельности

5 СПИСОК РЕКОМЕНДОВАННОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Основная учебная литература

1. Панкратов, Ф.Г. **Коммерческая деятельность**: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с.- режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=317391>
2. Памбухчиянц, О.В. **Организация коммерческой деятельности** / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К, 2018. - 272 с. – режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=512674>
3. .Половцев Ф.П. **Коммерческая деятельность**: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. – режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=398696>

Дополнительная литература

1. Буклей Т. В. **Коммерческая деятельность** [Текст]: учебное пособие/ Т. В. Буклей [и др.].– М.: Дашков и К, 2014 – 294 с.
2. Дашков Л.П. **Организация и управление коммерческой деятельностью** [Текст]: учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. – М.: Дашков и К, 2015 – 400 с.
3. Кузьмина Е. Е. **Коммерческая деятельность** [Текст]: учеб. пособие для бакалавров / Е. Е. Кузьмина, Л. П. Кузьмина. - М. : Юрайт, 2013 - 475 с.
4. Костылева С. Ю. **Экономические основы коммерческой деятельности** [Текст]: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Менеджмент»/ С. Ю. Костылева. – Саратов: Ай Пи Ар Букс, 2015 – 171 с.
5. Пигунова О.В. **Коммерческая деятельность предприятия** [Текст]: учебное пособие/ О.В. Пигунова, Е.П. Науменко.- Минск: Высшая школа, 2014.- 256 с.
6. Дорман В.Н. **Коммерческая организация и ее ресурсы** [Текст]: учебное пособие/ В.Н. Дорман. - Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2015.— 136 с.
7. Дорман В.Н. **Коммерческая организация. Доходы и расходы, финансовый результат** [Текст]: учебное пособие/ В.Н. Дорман.- Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2016. -108 с.

6 ПОРЯДОК ОЦЕНИВАНИЯ УСПЕВАЕМОСТИ И СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Балльно-рейтинговая оценка результатов учебной работы обучающихся по видам (БРС)

Неделя	Лекции	Практика	Итого аудиторная баллов	Внеаудиторная работа			Итого	
				тема	мин	макс	Мин.	Макс.
1	Тема 1 Сущность и задачи коммерческой деятельности	Кейс - задание 1	1-3				1	3
		Кейс - задание 2	1-3				1	3
		Реферат по теме		Подготовка рефератов	1	3	1	3
	Итого						4	9
2-3	Тема 2 Товарооборот и его показатели. Планирование товарооборота	Кейс - задание 1	1-3				1	3
		Кейс - задание 2	1-3				1	3
		Рефераты		Подготовка рефератов по теме	3	5	3	5
	Итого						7	11
4	Тема 3 Товарные запасы	Кейс - задание 1	1-3				1	3
		Кейс - задание 2	1-3				1	3
		Реферат		Подготовка рефератов	2	4	2	4
	Итого						4	10
Рубежный контроль I							5	7
5-6	Тема 4 Затраты и издержки обращения в торговле	Тест	1-3				1	3
		Кейс-задание	1-3				1	3
		Контрольная работа	2-4				2	4
	Итого						4	10
7	Тема 5 Цена и ценообразование в	Кейс-задание	1-2				1	2

	коммерческой деятельности предприятия	Контрольная работа	1-3	Подготовка задания	1	3	2	3
	Итого						3	5
8-9	Тема 6 Оптовая торговля	Кейс-задание 1	1-2				1	2
		Кейс-задание 2	1-2				1	2
		Кейс-задание 3	1-2				1	2
	Итого						3	6
Рубежный контроль 2							5	7
10-11	Тема 7 Розничная и внешняя торговля	Кейс-задание	1-2				1	2
		Тест	1-2				1	2
	Итого						2	4
12-13	Тема 8 Общественное питание. Общественное питание как сфера коммерческой деятельности и ее значение в экономике общества	Доклады по темам рефератов		Подготовка докладов	2	4	2	4
		Кейс-задание	1-3				1	3
	Итого						5	7
14-15	Тема 9 Торговый маркетинг, его сущность и концепции	Кейс-задание	1-3				1	3
		Контрольная работа	1-3				1	3
	Итого						2	6
16	Тема 10 Конкурентоспособность товаров и ее оценка	Кейс-задание	1-3				1	3
		Тест	2-5				2	5
	Итого						3	8
Зачет							4	10
Всего							51	100

Распределение баллов по видам работ

Вид работы	Всего	
	Посещение лекций и практик	8
Аудиторная работа	16	25
Индивидуальные домашние задания	5	15

Ответы и решения задач у доски	5	15
Дополнительное задание	5	7
Итоговый тест	5	7
<i>Итого по итогам успеваемости в семестре</i>	44	85
зачет	7	15
<i>Всего с итоговой аттестацией</i>	51	100