

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Автор: Буканов А.Л., доцент

Наименование дисциплины: Б1.В.ДВ.03.02 Основы коммерции в животноводстве

Цель освоения дисциплины:

- освоение студентами основных принципов и методов организации и управления коммерческой деятельности животноводческих предприятий, изучение, систематизация и закрепление основ теории и практики управления коммерцией в современных условиях хозяйствования, процессами принятия решений.

1. Требования к результатам освоения дисциплины:

Индекс и содержание компетенции	Знания	Умения	Навыки и (или) опыт деятельности
ПК-6 - способностью эффективно управлять продуктивными, спортивными и декоративными животными в соответствии с их предназначением на основе современных знаний о поведении и психологии животных	Этап 1 основы коммерческой деятельности в животноводстве Этап 2 системный подход организации коммерческой деятельности	Этап 1 управлять коммерческой деятельностью предприятия Этап 2 представлять рекламу коммерческого продукта	Этап 1 техникой расчета коммерческого успеха предприятия Этап 2 современными методиками коммерции
ПК-7 - способностью разрабатывать и проводить мероприятия по увеличению различных производственных показателей животноводства	Этап 1 процессы, связанные с куплей и продажей товаров Этап 2 методику прогнозирования покупательского спроса	Этап 1 формировать торговый ассортимент на складах и в магазинах, управлять товарными запасами Этап 2 рассчитывать статистический и экспертный риск коммерческой деятельности	Этап 1 методикой расчет вариации, дисперсии и стандартного отклонения по показателям финансово-хозяйственной деятельности предприятия Этап 2 экспертной оценкой риска

2. Содержание дисциплины:

Раздел 1 Основы коммерции

Тема 1 Эволюция коммерческой деятельности

Тема 2 Основные признаки торговых организаций и их классификация

Тема 3 Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности.

Раздел 2 Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции.

Тема 4 Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции.

Тема 5 Коммерческие обязательства по купле - продаже товара.

Тема 6 Коммерческие расчеты: формы и методы.

Раздел 3 Правовое регулирование информационного обеспечения коммерческой деятельности.

Тема 7 Правовое регулирование информационного обеспечения коммерческой деятельности.

Тема 8 Коммерческие договорные обязательства.

Тема 9 Коммерческие поручительские отношения и обязательства.

Раздел 4 Коммерческий риск и методы его уменьшения.

Тема 10 Коммерческий риск и методы его уменьшения.

Тема 11 Организационно-методические и правовые особенности электронной коммерции.

3. Общая трудоёмкость дисциплины: 2 ЗЕ.