

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

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.ДВ.3.2 Основы коммерции в животноводстве**

**Направление подготовки:** 111100.62 - Зоотехния

**Профиль подготовки:** Кормление животных и технология кормов. Диетология

**Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр

**Нормативный срок обучения:** 4 года

**Форма обучения:** очная

## 1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Основы коммерции в животноводстве» являются:

- освоение студентами основных принципов и методов организации и управления животноводческим предприятием, изучение, систематизация и закрепление основ теории и практики управления предприятиями в современных условиях хозяйствования, процессами принятия решений в области менеджмента, ознакомление с современными методами и приемами работы в условиях отраслевой конкуренции, поскольку формирование диверсификационной экономики требует подготовки квалифицированных специалистов, вооруженных новыми знаниями и умениями, владеющими современным аппаратом для решения принципиально новых задач.

## 2. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина «Основы коммерции в животноводстве» включена в гуманитарный, социальный и экономический цикл дисциплин по выбору вариативной части. Требования к предшествующим знаниям представлены в таблице 2.1. Перечень дисциплин, для которых дисциплина «Основы коммерции в животноводстве» является основополагающей, представлен в табл. 2.2.

**Таблица 2.1. Требования к пререквизитам дисциплины**

Дисциплина	Модуль	Знать, уметь, владеть
Введение в специальность	Модульная единица 1 «Вводная лекция. Основы зоотехнии»	Знать: Основы управления с.-х. предприятием; Уметь: Использовать нормативные правовые документы в своей деятельности; Владеть: Навыками работы в коллективе.

**Таблица 2.2. Требования к постреквизитам дисциплины**

Дисциплина	Модуль
Производственная практика	Модуль 1 «Цели и стратегии развития животноводческого предприятия»

## 3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

3.1. Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины:

ОК-1 владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.

ОК-6 стремлением к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства

ОК-8 осознанием социальной значимости своей будущей профессии, обладанием высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности.

ПК-2 способностью осуществлять сбор, анализ и интерпретацию материалов в области животноводства.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

*Знать:*

- ключевые понятия и основные положения теории управления;
  - характеристику основных элементов системы управления;
  - принципы и методы управления предприятием;
  - особенности управления предприятием в современных условиях;
- иметь представление о субъекте и объекте управления;

*Уметь:*

- характеризовать факторы внутренней и внешней среды предприятия;
- содержание управленческих функций;
- цели и задачи управления предприятием;

*Владеть:*

- навыками постановки целей управления предприятием;
- навыками использования мотивационных теорий при разработке программ мотивации и стимулирования персонала на предприятии;
- навыками применения принципов управления при построении ОСУ;

#### 4. Организационно-методические данные дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины «Основы коммерции в животноводстве» составляет 3 ЗЕ (108 часов), их распределение по видам работ и по семестрам представлено в таблице 4.1.

**Таблица 4.1. Распределение трудоемкости дисциплины по видам работ и по семестрам**

Вид учебной работы	Трудоемкость			
	ЗЕ	час.	распределение по семестрам	
			2 семестр	
			ЗЕ	час.
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>3,0</b>	<b>108</b>	<b>3,0</b>	<b>108</b>
<b>Аудиторная работа (АР)</b>	<b>1,2</b>	<b>44</b>	<b>1,2</b>	<b>44</b>
в т.ч. лекции (Л)	0,1	22	0,1	22
лабораторные работы (ЛР)	-	-	-	-
практические занятия (ПЗ)	0,6	22	0,6	22
семинары (С)	-	-	-	-
<b>Самостоятельная работа (СР)</b>	<b>1,8</b>	<b>64</b>	<b>1,8</b>	<b>64</b>
в т.ч. курсовые работы (проекты) (КР, КП)	-	-	-	-
рефераты (Р)	-	-	-	-
эссе (Э)	-	-	-	-
индивидуальные домашние задания (ИДЗ)				
самостоятельное изучение отдельных вопросов (СИВ)	1,4	50	1,4	50
подготовка к занятиям (ПкЗ)	0,3	14	0,3	14
другие виды работ	-	-	-	-
<b>Промежуточная аттестация</b>	-	-	-	-
в т.ч. экзамен (Эк)	-	-	-	-
дифференцированный зачет (ДЗ)	-	-	-	-
зачет (З)	-	Зачет	-	Зачет

#### 5. Структура и содержание дисциплины

Дисциплина «Основы коммерции в животноводстве» состоит из 4 модулей. Структура дисциплины представлена в таблице 5.1.

Таблица 5.1. Структура дисциплины

№ п/п	Наименования модулей и модульных единиц	Семестр	Трудоемкость, ЗЕ	Трудоемкость по видам учебной работы, час.												Коды формируемых компетенций
				общая трудоемкость	аудиторная работа	лекции	лабораторная работа	практические занятия	семинары	самостоятел ьная работа	курсовые работы (проекты)	индивидуаль ные домашние задания	самостоятель ное изучение вопросов	подготовка к занятиям	другие виды работ	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1.	<b>Модуль 1 Основы коммерции</b>	II	<b>0,75</b>	<b>27</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	-	<b>6</b>	-	<b>15</b>	-	-	11	4	-	ОК-1 ОК-6 ОК-8 ПК-2
1.1	Модульная единица 1 Эволюция коммерческой деятельности	II	х	9	4	2	-	2	-	5	-	-	5		-	ОК-1 ОК-6
1.2	Модульная единица 2 Основные признаки торговых организаций и их классификация	II	х	9	4	2	-	2	-	5	-	-	3	2	-	ПК-2
1.3	Модульная единица 3 Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности	II	х	9	4	2	-	2	-	5	-	-	3	2	-	ОК-6 ПК-2 ПК-8
2	<b>Модуль 2 Регулирование коммерческой деятельности</b>	II	<b>0,64</b>	<b>23</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	-	<b>4</b>	-	<b>15</b>	-	-	13	2	-	ОК-8 ОК-1 ОК-6 ПК-2
2.1	Модульная единица 4хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции	II	х	11	4	2	-	2	-	7	-	-	7		-	ОК-6 ОК-8

№ п/п	Наименования модулей и модульных единиц	Семестр	Трудоемкость, ЗЕ	Трудоемкость по видам учебной работы, час.												Коды формируемых компетенций
				общая трудоемкость	аудиторная работа	лекции	лабораторная работа	практические занятия	семинары	самостоятел ьная работа	курсовые работы (проекты) индивидуаль ные	домашние задания	самостоятель ное изучение вопросов	подготовка к занятиям	другие виды работ	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
2.2	Модульная единица 5 Коммерческие обязатель- ства по купле- продаже товаров	II	х	12	4	2	-	2	-	8	-	-	6	2	-	ОК-8 ОК-6 ПК-2
3	<b>Модуль 3 Коммерческие расчеты: формы и мето- ды</b>	II	<b>0,81</b>	<b>29</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	-	<b>6</b>		<b>17</b>	-	-	13	4	-	ОК-8 ОК-1
3.1	Модульная единица 6 Коммерческие расчеты: формы и методы	II	х	9	4	2	-	2	-	5	-	-	5			ОК-6 ПК-2
3.2	Модульная единица 7 Пра- вовое регулирование информационного обеспе- чения коммерческой	II	х	<b>9</b>	4	2	-	2	-	5	-	-	3	2	-	ОК-6 ПК-2
3.3	Модульная единица 8 Коммерческие договорные обязательства	II	х	<b>11</b>	4	2	-	2	-	7	-	-	5	2	-	ОК-8 ОК-6
4	<b>Модуль 4 Коммерческие поручительские отноше- ния и обязательства.</b>	II	<b>0,81</b>	<b>29</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	-	<b>6</b>	-	<b>17</b>	-	-	<b>13</b>	<b>4</b>	-	ОК-8 ОК-6 ПК-2 ОК-1
4.1	Модульная единица 9 Коммерческие поручитель- ские отношения и обязательства	II	х	<b>9</b>	4	2	-	2	-	5	-	-	5		-	ОК-8 ОК-6 ПК-2

№ п/п	Наименования модулей и модульных единиц	Семестр	Трудоемкость, ЗЕ	Трудоемкость по видам учебной работы, час.												Коды формируемых компетенций
				общая трудоемкость	аудиторная работа	лекции	лабораторная работа	практические занятия	семинары	самостоятел ьная работа	курсовые работы (проекты) индивидуаль ные	домашние задания	самостоятель ное изучение вопросов	подготовка к занятиям	другие виды работ	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
4.2	Модульная единица 10 Коммерческий риск и ме- тоды его уменьшения	I I	х	9	4	2	-	2	-	5	-	-	3	2	-	ОК-6 ОК-8 ПК-2
4.3	Модульная единица 11 Организационно- методические и правовые особенности электронной коммерции	I I	х	11	4	2	-	2	-	7	-	-	5	2		ОК-6 ОК-8 ПК-2
21.	<b>Реферат</b>	-	-	-	×	×	×	×	×	-	×	×	×	×	×	×
22.	<b>Эссе</b>	-	-	-	×	×	×	×	×	-	×	×	×	×	×	×
23.	<b>Промежуточная аттестация (зачет)</b>	-	-	-	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
24.	<b>Всего в семестре</b>	I I	<b>3,00</b>	<b>108</b>	<b>44</b>	<b>22</b>	-	<b>22</b>	-	<b>64</b>	-	-	<b>50</b>	<b>14</b>		×
25.	<b>Итого</b>	I I	<b>3</b>	<b>108</b>	<b>44</b>	<b>22</b>	-	<b>22</b>	-	<b>64</b>	-	-	<b>50</b>	<b>14</b>		

## **5.2. Содержание модулей дисциплины**

### **5.2.1. Модуль 1 Основы коммерции**

#### *5.2.1.1. Темы и перечень вопросов лекций*

#### **ЛЕКЦИЯ 1 (Л-1) Эволюция коммерческой деятельности (2ч)**

- 1.1. Сущность и основные задачи коммерции
- 1.2. Возникновение и развитие коммерции
- 1.3. Эволюция коммерции в развитых зарубежных странах
- 1.4. Развитие коммерции в России
- 1.5. Субъекты и объекты коммерческой деятельности

#### **ЛЕКЦИЯ 2 (Л-2) Основные признаки торговых организаций и их классификация (2ч)**

- 2.1. Понятие и признаки торговой организации
- 2.2. Классификация торговых организаций

#### **ЛЕКЦИЯ 3 (Л-3) Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности (2ч)**

- 3.1 Сущность и виды торгов
- 3.2 Назначение и организационные формы аукционов
- 3.3 Порядок проведения аукциона
- 3.4 Организация проведения конкурсных торгов
- 3.5 Организация торговли на ярмарках и выставках

#### *5.2.1.2. Темы лабораторных работ – учебным планом не предусмотрены*

#### *5.2.1.3. Темы и перечень вопросов практических занятий*

#### **Практическое занятие 1 (ПЗ-1) Эволюция коммерческой деятельности (2ч)**

- 1.1. Сущность и основные задачи коммерции
- 1.2. Возникновение и развитие коммерции
- 1.3. Эволюция коммерции в развитых зарубежных странах
- 1.4. Развитие коммерции в России
- 1.5. Субъекты и объекты коммерческой деятельности

#### **Практическое занятие 2 (ПЗ-2) Основные признаки торговых организаций и их классификация (2ч)**

- 2.1. Понятие и признаки торговой организации
- 2.2. Классификация торговых организаций

#### **Практическое занятие 3 (ПЗ-3) Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности (2ч)**

- 3.1 Сущность и виды торгов
- 3.2 Назначение и организационные формы аукционов
- 3.3 Порядок проведения аукциона
- 3.4 Организация проведения конкурсных торгов
- 3.5 Организация торговли на ярмарках и выставках

#### *5.2.1.4. Темы и перечень вопросов семинаров – учебным планом не предусмотрены*

*5.2.1.5. Темы и перечень вопросов для самостоятельного изучения*

№ п/п	Названия модульных единиц	Перечень вопросов	Количество часов
1.	Модульная единица 1 Эволюция коммерческой деятельности	1. Ассортимент товаров и ассортиментная политика предприятия 2. Формы и виды собственности в коммерции 3. Процессный подход и его реализация в коммерции 4. Системный подход и его реализации в коммерции	5
2.	Модульная единица 2 Основные признаки торговых организаций и их классификация	1. Понятие и признаки торговой организации 2. Классификация торговых организаций	3
3.	Модульная единица 3 Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности	1. Организация проведения конкурсных торгов 2. Организация торговли на ярмарках и выставках	3

*5.2.1.6. Темы индивидуальных домашних заданий – учебным планом не предусмотрены*

**5.2.2. Модуль 2 Регулирование коммерческой деятельности**

*5.2.2.1. Темы и перечень вопросов лекций*

ЛЕКЦИЯ 4 (Л-4) Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции (2ч)

4.1 Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в коммерции

4.2 Понятие и условие договора в коммерческой деятельности

4.3 Содержание и формы договора

4.4 Классификация договоров

ЛЕКЦИЯ 5 (Л-5) Коммерческие обязательства по купле - продаже товара (2ч)

5.1 Общие положения договора о купле – продаже товаров

5.2. Основные формы договора купли – продажи

5.3 Права и обязанности продавцов по договору купли – продажи

5.4 Права и обязанности покупателя по договору купли – продажи

5.5 Организационно-правовые особенности договора розничной купли-продажи

5.6 Организационно-правовые особенности договора поставки

*5.2.2.2. Темы лабораторных работ*

*5.2.2.3. Темы и перечень вопросов практических занятий – учебным планом не предусмотрены*

Практическое занятие 4 (ПЗ-4) Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции (2ч)

4.1. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в коммерции

4.2. Понятие и условия договора в коммерческой деятельности

4.3. Содержание и форма договора

4.4. Классификация договоров

Практическое занятие 5 (ПЗ-5) Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров (2ч)

5.1. Общие положения договора о купле-продаже товаров

5.2. Основные формы договора купли-продажи

5.3. Права и обязанности продавцов по договору купли-продажи



- 5.4. Права и обязанности покупателя по договору купли-продажи
- 5.5. Организационно-правовые особенности договора розничной купли-продажи
- 5.6. Организационно-правовые особенности договора поставки
- 5.2.2.4. Темы и перечень вопросов семинаров – учебным планом не предусмотрены
- 5.2.2.5. Темы и перечень вопросов для самостоятельного изучения

№ п/п	Названия модульных единиц	Перечень вопросов	Количество часов
1.	Модульная единица 4 Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции	1. Порядок заключения договоров 2. Изменение и расторжение договора 4.7. Управление договорной работой	7
2.	Модульная единица 5 Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров	1. Организационно-правовые особенности договора мены 2. Хозяйственные связи при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ 3. Договорные отношения при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ 4. Сущность, основные виды лицензирования, их место и роль в коммерческой деятельности	6

5.2.2.6. Темы индивидуальных домашних заданий – учебным планом не предусмотрены

#### 5.2.1. **5.2.3. Модуль 3 Коммерческие расчеты: формы и методы**

5.2.3.1. Темы и перечень вопросов лекций

ЛЕКЦИЯ 6 (Л-6) Коммерческие расчеты: формы и методы (2 ч)

- 6.1. Общие положения о коммерческих расчетах
- 6.2. Наличная форма коммерческих расчетов
- 6.3. Формы и методы безналичных коммерческих расчетов

ЛЕКЦИЯ 7 (Л-7) Правовое регулирование информационного обеспечения коммерческой деятельности (2 ч)

- 7.1. Основные понятия и определения в области информатизации процессов
- 7.2. Сущность и функции информационного обеспечения коммерческой деятельности
- 7.3. Роль, значение и источники информации в коммерции
- 7.4. Виды коммерческой информации и принципы ее формирования
- 7.5. Товарные знаки и знаки обслуживания в коммерческой деятельности

ЛЕКЦИЯ 8 (Л-8) Коммерческие договорные обязательства (2 ч)

- 8.1. Понятие и сущность обязательственных отношений в коммерции
- 8.2. Продажа недвижимости и предприятия
- 8.3. Коммерческие обязательственные отношения аренды
- 8.4. Коммерческие обязательственные отношения проката
- 8.5. Коммерческие обязательства финансовой аренды (лизинга)

5.2.3.2. Темы лабораторных работ – учебным планом не предусмотрены

5.2.3.3. Темы и перечень вопросов практических занятий

Практическое занятие (ПЗ-6) Коммерческие расчеты: формы и методы (2 ч)

6.1. Общие положения о коммерческих расчетах

6.2. Наличная форма коммерческих расчетов

6.3. Формы и методы безналичных коммерческих расчетов

Практическое занятие 7 (ПЗ-7) Правовое регулирование информационного обеспечения коммерческой деятельности (2 ч)

7.1. Основные понятия и определения в области информатизации процессов

7.2. Сущность и функции информационного обеспечения коммерческой деятельности

7.3. Роль, значение и источники информации в коммерции

7.4. Виды коммерческой информации и принципы ее формирования

7.5. Товарные знаки и знаки обслуживания в коммерческой деятельности

Практическое занятие 8 (ПЗ-8) Коммерческие договорные обязательства (2 ч)

8.1. Понятие и сущность обязательственных отношений в коммерции

8.2. Продажа недвижимости и предприятия

8.3. Коммерческие обязательственные отношения аренды

8.4. Коммерческие обязательственные отношения проката

8.5. Коммерческие обязательства финансовой аренды (лизинга)

5.2.3.4. Темы и перечень вопросов семинаров – учебным планом не предусмотрены

5.2.3.5. Темы и перечень вопросов для самостоятельного изучения

№ п/п	Названия модульных единиц	Перечень вопросов	Количество часов
1.	Модульная единица 6 Коммерческие расчеты: формы и методы	1. Виды коммерческой информации и принципы ее формирования 2. Товарные знаки и знаки обслуживания в коммерческой деятельности 3. Зарубежные концепции и опыт стратегии применения торговых марок	5
2.	Модульная единица 7 Правовое регулирование информационного обеспечения коммерческой деятельности	1. Зарубежные концепции и опыт стратегии применения торговых марок	3
3	Модульная единица 8 Коммерческие договорные обязательства	1. Бренд и брендинг: эволюция, состояние и перспективы развития 2. Коммерческая тайна и ее защита	5

5.2.3.6. Темы индивидуальных домашних заданий

#### **5.2.4. Модуль 4 Коммерческие поручительские отношения и обязательства.**

5.2.4.1. Темы и перечень вопросов лекций

ЛЕКЦИЯ 9 (Л-9) Коммерческие поручительские отношения и обязательства (2 ч)

9.1. Поручительство как форма исполнения коммерческих обязательств

9.2. Организационно-правовые отношения коммерческого поручения

9.3. Комиссия как форма коммерческих поручительских отношений

- 9.4. Поручительские отношения коммерческого агентирования
- 9.5. Возмездное оказание услуг как форма коммерческих поручительских обязательств

#### ЛЕКЦИЯ 10 (Л-10) Коммерческий риск и методы его уменьшения (2 ч)

- 10.1. Сущность и источники коммерческого риска
- 10.2. Основные функции коммерческого риска и влияющие на него факторы
- 10.3. Классификация (типология) коммерческих рисков
- 10.4. Управление коммерческими рисками
- 10.5. Направления и методы снижения коммерческих рисков и их последствий

#### ЛЕКЦИЯ 11 (Л-11) Организационно-методические и правовые особенности электронной коммерции (2 ч)

- 11.1. Сущность и предмет электронной коммерции и ее место в эволюции и системе информационных технологий
- 11.2. Рекомендации международных организаций по нормативному регулированию процедур и правил электронной коммерции
- 11.3. Модели, субъекты и объекты электронной коммерции
- 11.4. Факторы развития системы электронной коммерции и ее преимущества

*5.2.4.2. Темы лабораторных работ – учебным планом не предусмотрены*

*5.2.4.3. Темы и перечень вопросов практических занятий*

#### Практическое занятие 9 (ПЗ-9) Коммерческие поручительские отношения и обязательства (2 ч)

- 9.1. Поручительство как форма исполнения коммерческих обязательств
- 9.2. Организационно-правовые отношения коммерческого поручения
- 9.3. Комиссия как форма коммерческих поручительских отношений
- 9.4. Поручительские отношения коммерческого агентирования
- 9.5. Возмездное оказание услуг как форма коммерческих поручительских обязательств

#### Практическое занятие 10 (ПЗ-10) Коммерческий риск и методы его уменьшения (2 ч)

- 10.1. Сущность и источники коммерческого риска
- 10.2. Основные функции коммерческого риска и влияющие на него факторы
- 10.3. Классификация (типология) коммерческих рисков
- 10.4. Управление коммерческими рисками
- 10.5. Направления и методы снижения коммерческих рисков и их последствий

#### Практическое занятие 11 (ПЗ-11) Организационно-методические и правовые особенности электронной коммерции (2 ч)

- 11.1. Сущность и предмет электронной коммерции и ее место в эволюции и системе информационных технологий
- 11.2. Рекомендации международных организаций по нормативному регулированию процедур и правил электронной коммерции
- 11.3. Модели, субъекты и объекты электронной коммерции
- 11.4. Факторы развития системы электронной коммерции и ее преимущества

*5.2.4.4. Темы и перечень вопросов семинаров – учебным планом не предусмотрены*

*5.2.4.5. Темы и перечень вопросов для самостоятельного изучения*

№ п/п	Названия модульных единиц	Перечень вопросов	Количество часов
----------	---------------------------	-------------------	---------------------

1.	Модульная единица 9 Коммерческие поручительские отношения и обязательства	1. Организационно методические и правовые особенности электронной коммерции 2. Сущность и предмет электронной коммерции и ее место в эволюции и системе информационных технологий	5
2.	Модульная единица 10 Коммерческий риск и методы его уменьшения	1 . Факторы развития системы электронной коммерции и ее преимущества 2. Влияние электронной коммерции на принципы общественного производства 3 . Влияние электронной коммерции на изменения в экономике и механизмы проведения торговых операций	3
3.	Модульная единица 11 Организационно методические и правовые особенности электронной коммерции	1. Профессиональная культура и качество подготовки специалистов коммерции 2. Требования к профессиональным качествам специалистов коммерции 3. Требования к качеству подготовки специалистов коммерции с ориентацией на работодателей	5

*5.2.4.6. Темы индивидуальных домашних заданий - учебным планом не предусмотрены*

**5.3. Темы курсовых работ (проектов) – учебным планом не предусмотрены**

**5.4. Темы рефератов – учебным планом не предусмотрены**

**5.5. Темы эссе – учебным планом не предусмотрены**

**6.Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины**

**6.1. Оценочные средства для контроля успеваемости**

**6.1.1. Модуль 1 Основы коммерции**

*6.1.1.1. Контрольные вопросы*

1. Эволюция коммерческой деятельности
2. Возникновение и развитие коммерции
3. Эволюция коммерции в развитых зарубежных странах
4. Развитие коммерции в России
5. Субъекты и объекты коммерческой деятельности
6. Ассортимент товаров и ассортиментная политика предприятия
7. Формы и виды собственности в коммерции
8. Процессный подход и его реализация в коммерции
9. Системный подход и его реализации в коммерции
10. Основные признаки торговых организаций и их классификация
11. Понятие и признаки торговой организации
12. Классификация торговых организаций

13. Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности
14. Сущность и виды торгов
15. Назначение и организационные формы аукционов
16. Порядок проведения аукциона
17. Организация проведения конкурсных торгов
18. Организация торговли на ярмарках и выставках
19. Сущность и основные задачи коммерции
20. Сущность и основные задачи коммерции
21. Возникновение и развитие коммерции
22. Эволюция коммерции в развитых зарубежных странах
23. Развитие коммерции в России
24. Субъекты и объекты коммерческой деятельности
25. Понятие и признаки торговой организации
26. Классификация торговых организаций
27. Сущность и виды торгов
28. Назначение и организационные формы аукционов
29. Порядок проведения аукциона
30. Организация проведения конкурсных торгов
31. Организация торговли на ярмарках и выставках

6.1.1. Задания для проведения текущего контроля успеваемости – *опрос по вопросам модуля*

6.1.2. **Модуль 2 Регулирование коммерческой деятельности**

6.1.2.1. Контрольные вопросы

1. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в коммерции
2. Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции
3. Содержание и форма договора
4. Классификация договоров
5. Порядок заключения договоров
6. Изменение и расторжение договора
7. Управление договорной работой
8. Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров
9. Общие положения договора о купле-продаже товаров
10. Основные формы договора купли-продажи
11. Права и обязанности продавцов по договору купли-продажи
12. Права и обязанности покупателя по договору купли-продажи
13. Организационно-правовые особенности договора розничной купли-продажи
14. Организационно-правовые особенности договора поставки
15. Договор поставки товаров для государственных нужд
16. Организационно-правовые особенности договора контрактации
17. Организационно-правовые особенности договора мены
18. Хозяйственные связи при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ
19. Понятие и условия договора в коммерческой деятельности
20. Договорные отношения при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ
21. Сущность, основные виды лицензирования, их место и роль в коммерческой деятельности
22. Коммерческие расчеты: формы и методы
23. Общие положения о коммерческих расчетах
24. Наличная форма коммерческих расчетов
25. Формы и методы безналичных коммерческих расчетов

*6.1.3.2. Задания для проведения текущего контроля успеваемости – опрос по вопросам модуля*

**6.1.3. Модуль 3 Коммерческие расчеты: формы и методы**

*6.1.3.1. Контрольные вопросы*

1. Основные понятия и определения в области информатизации процессов
2. Сущность и функции информационного обеспечения коммерческой деятельности
3. Роль, значение и источники информации в коммерции
4. Виды коммерческой информации и принципы ее формирования
5. Товарные знаки и знаки обслуживания в коммерческой деятельности
6. Зарубежные концепции и опыт стратегии применения торговых марок
7. Бренд и брендинг: эволюция, состояние и перспективы развития
8. Коммерческая тайна и ее защита
9. Коммерческие договорные обязательства
10. Понятие и сущность обязательственных отношений в коммерции
11. Продажа недвижимости и предприятия
12. Коммерческие обязательственные отношения аренды
13. Коммерческие обязательственные отношения проката
14. Коммерческие обязательства финансовой аренды (лизинга)
15. Коммерческие поручительские отношения и обязательства
16. Поручительство как форма исполнения коммерческих обязательств
17. Организационно-правовые отношения коммерческого поручения
18. Комиссия как форма коммерческих поручительских отношений
19. Поручительские отношения коммерческого агентирования
20. Возмездное оказание услуг как форма коммерческих поручительских обязательств
21. Коммерческая концессия как форма поручительских обязательств
22. Поручительские отношения по финансированию под уступку денежного требования
22. Коммерческий риск и методы его уменьшения
23. Сущность и источники коммерческого риска
24. Основные функции коммерческого риска и влияющие на него факторы
25. Классификация (типология) коммерческих рисков
26. Управление коммерческими рисками
27. Направления и методы снижения коммерческих рисков и их последствий
28. Методы снижения коммерческих рисков и их последствий в малом предпринимательстве

*6.1.3.2. Задания для проведения текущего контроля успеваемости – опрос по вопросам модуля*

**6.1.4. Модуль 4 Коммерческие поручительские отношения и обязательства**

*6.1.4.1. Контрольные вопросы*

1. Организационно-методические и правовые особенности электронной коммерции
2. Сущность и предмет электронной коммерции и ее место в эволюции и системе информационных технологий
3. Рекомендации международных организаций по нормативному регулированию
4. Модели, субъекты и объекты электронной коммерции
5. Факторы развития системы электронной коммерции и ее преимущества
6. Влияние электронной коммерции на принципы общественного производства
7. Влияние электронной коммерции на изменения в экономике и механизмы проведения торговых операций
8. Базовые технологии электронной коммерции
9. Организационно-правовые особенности сделки купли-продажи в электронной торговле
10. Способы оплаты купленного товара в электронном магазине

11. Правовое обеспечение электронной коммерции
12. Доставка товаров покупателю в электронной торговле
13. Этика электронной коммерции
14. Профессиональная культура и качество подготовки специалистов коммерции
15. Требования к профессиональным качествам специалистов коммерции
16. Требования к качеству подготовки специалистов коммерции с ориентацией на работодателей

*6.1.2.2. Задания для проведения текущего контроля успеваемости – опрос по вопросам модуля.*

## **6.2. Оценочные средства для промежуточной аттестации**

### *6.2.1. Контрольные вопросы*

1. Эволюция коммерческой деятельности
2. Возникновение и развитие коммерции
3. Эволюция коммерции в развитых зарубежных странах
4. Развитие коммерции в России
5. Субъекты и объекты коммерческой деятельности
6. Ассортимент товаров и ассортиментная политика предприятия
7. Формы и виды собственности в коммерции
8. Процессный подход и его реализация в коммерции
9. Системный подход и его реализации в коммерции
10. Основные признаки торговых организаций и их классификация
11. Понятие и признаки торговой организации
12. Классификация торговых организаций
13. Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности
14. Сущность и виды торгов
15. Назначение и организационные формы аукционов
16. Порядок проведения аукциона
17. Организация проведения конкурсных торгов
18. Организация торговли на ярмарках и выставках
19. Сущность и основные задачи коммерции
17. Организационно-методические и правовые особенности электронной коммерции
18. Сущность и предмет электронной коммерции и ее место в эволюции и системе информационных технологий
19. Рекомендации международных организаций по нормативному регулированию
20. Модели, субъекты и объекты электронной коммерции
21. Факторы развития системы электронной коммерции и ее преимущества
22. Влияние электронной коммерции на принципы общественного производства
23. Влияние электронной коммерции на изменения в экономике и механизмы проведения торговых операций
24. Базовые технологии электронной коммерции
25. Организационно-правовые особенности сделки купли-продажи в электронной торговле
26. Способы оплаты купленного товара в электронном магазине
27. Правовое обеспечение электронной коммерции
28. Доставка товаров покупателю в электронной торговле
29. Этика электронной коммерции
30. Профессиональная культура и качество подготовки специалистов коммерции
31. Требования к профессиональным качествам специалистов коммерции
32. Требования к качеству подготовки специалистов коммерции с ориентацией на работодателей
33. Основные понятия и определения в области информатизации процессов
34. Сущность и функции информационного обеспечения коммерческой деятельности

35. Роль, значение и источники информации в коммерции
36. Виды коммерческой информации и принципы ее формирования
37. Товарные знаки и знаки обслуживания в коммерческой деятельности
38. Зарубежные концепции и опыт стратегии применения торговых марок
39. Бренд и брендинг: эволюция, состояние и перспективы развития
40. Коммерческая тайна и ее защита
41. Коммерческие договорные обязательства
42. Понятие и сущность обязательственных отношений в коммерции
43. Продажа недвижимости и предприятия
44. Коммерческие обязательственные отношения аренды
45. Коммерческие обязательственные отношения проката
46. Коммерческие обязательства финансовой аренды (лизинга)
47. Коммерческие поручительские отношения и обязательства
48. Поручительство как форма исполнения коммерческих обязательств
49. Организационно-правовые отношения коммерческого поручения
50. Комиссия как форма коммерческих поручительских отношений
51. Поручительские отношения коммерческого агентирования
52. Возмездное оказание услуг как форма коммерческих поручительских обязательств
53. Коммерческая концессия как форма поручительских обязательств
54. Поручительские отношения по финансированию под уступку денежного требования
55. Коммерческий риск и методы его уменьшения
56. Сущность и источники коммерческого риска
57. Основные функции коммерческого риска и влияющие на него факторы
58. Классификация (типология) коммерческих рисков
59. Управление коммерческими рисками
60. Направления и методы снижения коммерческих рисков и их последствий
61. Методы снижения коммерческих рисков и их последствий в малом предпринимательстве
62. Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции
63. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в коммерции
64. Содержание и форма договора
65. Классификация договоров
66. Порядок заключения договоров
67. Изменение и расторжение договора
68. Управление договорной работой
69. Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров
70. Общие положения договора о купле-продаже товаров
71. Основные формы договора купли-продажи
72. Права и обязанности продавцов по договору купли-продажи
73. Права и обязанности покупателя по договору купли-продажи
74. Организационно-правовые особенности договора розничной купли-продажи
75. Организационно-правовые особенности договора поставки
76. Договор поставки товаров для государственных нужд
77. Организационно-правовые особенности договора контрактации
78. Организационно-правовые особенности договора мены
79. Хозяйственные связи при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ
80. Понятие и условия договора в коммерческой деятельности
81. Договорные отношения при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ
82. Сущность, основные виды лицензирования, их место и роль в коммерческой деятельности



83. Коммерческие расчеты: формы и методы
84. Общие положения о коммерческих расчетах
85. Наличная форма коммерческих расчетов
86. Формы и методы безналичных коммерческих расчетов

## **7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **7.1. Основная литература**

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В. Коммерция и технология торговли Издательство: Дашков и К, 2011. 697 с. ЭБС «Книгафонд»
2. Основы коммерции: Учебное пособие / Э.В. Минько, А.Э. Минько.-3-е изд.- М.: ЮНИТИ-ДАНА», 2012. 512 с. ЭБС «Книгафонд»

### **7.2. Дополнительная литература**

1. Инновационный менеджмент: учебник / под ред. С.Д. Ильенковой.-3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.-335 с. - ЭБС «Книгафонд»
2. Глухов, В. В. Менеджмент: учебник для вузов / В. В. Глухов. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2006. - 608 с..

#### **7.2.1. Периодические издания**

1. Журнал «Животноводство России»
2. Журнал «Главный зоотехник»

### **7.3. Методические указания, рекомендации и другие материалы к занятиям**

#### **7.3.1. Нормативно-правовые акты:**

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.92 №2300-1. (в ред. Федерального Закона от 09.01. 1996 г., №2-ФЗ).
2. Федеральный закон РФ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 23.12.2010 N 369-ФЗ
3. Федеральный закон "О качестве и безопасности пищевых продуктов" от 2 января 2000 г. N 29-ФЗ
4. Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров от 23. сентября 1992 № 3520-1 ФЗ21
5. Федеральный закон «О сертификации продукции и услуг» от 10 июня 1993 года № 5151-1-ФЗ
6. Федеральный закон РФ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 № 149-ФЗ.
7. Федеральный закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 06.05.98 №70-ФЗ.
8. Федеральный закон РФ «О рекламе» от 13.03.2006 №38-ФЗ (с учетом дополнений и изменений).

### **7.4. Программное обеспечение**

1. Программа «Student»
2. Программа «OpenOffice»

## **9. Федеральный закон «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» от 2.12.1994 г. (от 02.02.2006 N 19-ФЗ)**

## **8. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

### **8.1. Материально-техническое обеспечение лекционных занятий**

Название оборудования	Название технических и электронных средств обучения
Мультимедийное оборудование	Презентации

### **8.2. Материально-техническое обеспечение лабораторных занятий - учебным планом не предусмотрено**

### **8.3. Материально-техническое обеспечение практических и семинарских занятий**

Вид и номер занятия	Тема занятия	Название специализированной аудитории	Название оборудования	Название технических и электронных средств обучения и контроля знаний
ПЗ-1	Практическое занятие 1. Эволюция коммерческой деятельности	Учебная комната	Мультимедиа проектор	Презентации
ПЗ-2	Практическое занятие 2. Основные признаки торговых организаций и их классификация	Учебная комната	Мультимедиа проектор	Презентации
ПЗ-3	Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности	Учебная комната	Мультимедиа проектор	Презентации
ПЗ-4	Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции	Учебная комната	Мультимедиа проектор	Презентации
ПЗ-5	Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров	Учебная комната	Мультимедиа проектор	Презентации
ПЗ-6	Коммерческие расчеты: формы и методы	Учебная комната	Мультимедиа проектор	Презентации
ПЗ-7	Правовое регулирование информационного обеспечения коммерческой деятельности	Учебная комната	Мультимедиа проектор	Презентации
ПЗ-8	Коммерческие договорные обязательства	Учебная комната	Мультимедиа проектор	Презентации
ПЗ-9	Коммерческие поручительские отношения и обязательства	Учебная комната	Мультимедиа проектор	Презентации

## 9. Методические рекомендации преподавателям по образовательным технологиям

Для формирования у студентов соответствующих компетенций в результате изучения данной учебной дисциплины рекомендуется применять объяснительно-иллюстративные, проблемные и поисковые модели обучения, направленные на активизацию самостоятельной работы студентов, активные и интерактивные формы проведения

занятий. Совокупность форм обучения включает: лекции, лабораторные, самостоятельные и контрольные работы, тестирование по разделам дисциплины.

Контроль текущей работы студентов осуществляется при выполнении лабораторных работ, контрольных работ и тестирования по каждому разделу дисциплины. Оценку текущей успеваемости студентов рекомендуется проводить с использованием рейтинговой системы. По итогам рейтинговой оценки студенты получают зачёт по разделу, если сумма баллов по лабораторным занятиям, выполнению заданий самостоятельной работы, результатам контрольных работ и тестирования составляет не менее 60% от максимального норматива. Студенты, аттестованные по всем учебным разделам, получают общий зачёт по дисциплине.

При осуществлении контроля знаний, умений и навыков студентов по дисциплине проводится оценка уровня освоения ими теоретических знаний, развития творческого мышления, приобретения навыков самостоятельной работы, умения синтезировать полученные знания и применять их для решения практических задач.

Программа разработана в соответствии с ФГОС ВПО по направлению подготовки 111100.62 – Зоотехния. Приказ Минобрнауки РФ от 25.01.2010 N 73

Разработал (и): ст. преподаватель

А.Л. Буканов

### Дополнения и изменения

в рабочей программе дисциплины «Основы коммерции в животноводстве» на 2014 - 2015 учебный год.

Дополнить рабочую программу дисциплины следующими пунктами:

3.2. Взаимосвязь планируемых результатов обучения по дисциплине (знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности) и планируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций обучающегося) представлена в таблице 3.1.

**Таблица 3.1 - Взаимосвязь планируемых результатов обучения по дисциплине и планируемых результатов освоения образовательной программы**

Индекс и содержание компетенции	Знания	Умения	Навыки и (или) опыт деятельности
ОК-1 владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.	- ключевые понятия и основные положения теории управления;	-характеризовать факторы внутренней и внешней среды предприятия;	- применения принципов управления при построении ОСУ;
ОК-6 стремлением к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства	-характеристику основных элементов системы управления;	-содержание управленческих функций;	-использования мотивационных теорий при разработке программ мотивации и стимулирования персонала на предприятии;
ОК-8 осознанием социальной значимости своей будущей профессии, обладанием высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности.	-принципы и методы управления предприятием;	-цели и задачи управления предприятием;	-постановки целей управления предприятием;
ПК-2 способностью осуществлять сбор, анализ и интерпретацию материалов в области животноводства.	иметь представление о субъекте и объекте управления;	-цели и задачи управления предприятием;	-постановки целей управления предприятием;

#### 7.4. Программное обеспечение

1. MsOffice
2. Student

#### 7.5. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. <http://www.inventech.ru/lib/management/>

2. [http: //www.koob .ru/management/](http://www.koob.ru/management/)
3. <http://www.madrace.ru/teoriya-kommertsii/kurs-teoreticheskie-osnovi-kommertsii/vse-stranitsi>

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

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1**

**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

**МОДУЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА  
ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ**

**по дисциплине:** Основы коммерции в животноводстве (Б1.В.ДВ.3.2)

**Направление подготовки/специальность:** 111100.62 - Зоотехния

## 1. Структура формирования балльно-рейтинговой оценки по дисциплине.

Текущий контроль успеваемости	РТК-1 (5 неде- ля)	РТК-2 (9 неде- ля)	РТК-3 (13 не- деля)	РТК-4 (последняя не-деля семестра)	Итого
входной контроль	5	X	X	X	
посещаемость	2,5	2,5	2,5	2,5	10
аудиторная работа	10	10	10	10	40
самостоятельная работа	10	10	10	15	45
<b>Всего по текущему контро- лю</b>	27,5	22,5	22,5	27,5	100
Итоговый контроль - зачет					
<b>Максимальный результат промежуточной аттестации по дисциплине</b>					100

## 2. Интерпретация балльно-рейтинговой оценки текущего контроля по ходу форми- рования

Текущий период	незачтено		зачтено				
	неудовлетворительно		удовлетворительно		хорошо	отлично	
	<b>F(2)</b>	<b>FX(2+)</b>	<b>E(3)*</b>	<b>D(3+)</b>	<b>C(4)</b>	<b>B(5)</b>	<b>A(5+)</b>
	[0;33,3)	[33,3;50)	[50;60)	[60;70)	[70;85)	[85;95)	[95;100)
РТК-1	[0-9,0)	[9,1-14,0)	[14,0-16,5)	[16,5-19,0)	[19,0-23,5)	[23,5-26,0)	[26,0-27,5)
РТК-2	[0-16,5)	[16,5-25,0)	[25,0-30,0)	[30,0-35,5)	[35,0-42,0)	[42,0-47,0)	[47,0-50,0)
РТК-3	[0-24,0)	[25,0-36,0)	[41,0-43,5)	[43,5-51,0)	[51,0-61,0)	[61,0-68,0)	[68,0-77,5)
РТК-4	[0-33,0)	[36,0-50,0)	[50,0-60,0)	[60-70)	[70-84)	[84,5-94,0)	[95,0-100,0)

\* индикатор для деканата об успеваемости/неуспеваемости студента по результатам обучения на момент проведения рубежа текущего контроля

### 3. Распределение баллов по элементам текущего контроля дисциплины

#### 111- семестр

##### 3.1. РТК – 1

№ модуля/ модульной единицы	Вид аудиторного занятия	Формы и методы контроля*														Сумма баллов по итогам текущего контроля
		аудиторная работа							самостоятельная работа							
		проверка посещаемости занятий**	устный опрос	письменный опрос	компьютерное тестирование	письменно, решение тестов	контрольная работа	письменно, решение задач	письменно, подготовка к занятиям	индивидуальное домашнее задание	самостоятельное изучение вопросов	КР/КП	РГР, РПР	эссе	реферат	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
	Л1	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Л2	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Л3	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	ПЗ1	+	+	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	
	ПЗ2	+	+	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	
	ПЗ3	+	+	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	
ИТОГО:		2,5	20						0	0	5	0	0	0	0	27,5

\* В таблицах «РТК – 1»... «РТК - 4» при использовании дискретной политики накопления баллов, вместо максимального количества баллов по итогам контроля выполнения аудиторной и самостоятельной работы в рамках каждой модульной единицы, ставиться знак «+». Баллы проставляются только в строке «ИТОГО».



## 3.2. РГК – 2

№ модуля/ модульной единицы	Вид аудиторного занятия	Формы и методы контроля*															
		аудиторная работа							самостоятельная работа								
		проверка посещаемости занятий**	устный опрос	письменный опрос	компьютерное тестирование	письменно, решение тестов	контрольная работа	письменно, решение задач	письменно, подготовка к занятиям	индивидуальное домашнее задание	самостоятельное изучение вопросов	КР/КП	РГР, РПР	эссе	реферат		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
	Л4	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
	Л5	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
	П34	+	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
	П35	+	+	-	-	+	-	-	-	-	--	-	-	-	-		
ИТОГО:		2,5	15							0	0	5	0	0	0	0	22,5
		Сумма баллов по итогам текущего контроля															

## 3.3. РГК – 3

Формы и методы контроля*																	
№ модуля/ модульной единицы	Вид аудиторного занятия	аудиторная работа							самостоятельная работа								
		проверка посещаемости занятий**	устный опрос	письменный опрос	компьютерное тестирование	письменно, решение тестов	контрольная работа	письменно, решение задач	письменно, подготовка к занятиям	индивидуальное домашнее задание	самостоятельное изучение вопросов	КР/КП	РГР, РПР	эссе	реферат		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
	Л6	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
	Л7	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
	Л8	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
	П36																
	П37	+	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
	П38	+	+	-	-	+	-	-	-	-	--	-	-	-	-		
ИТОГО:		2,5	15							0	0	5	0	0	0	0	22,5
		Сумма баллов по итогам текущего контроля															

### 3.4. РТК – 4

№ модуля/ модульной единицы	Вид аудиторного занятия	Формы и методы контроля*														Сумма баллов по итогам текущего контроля
		аудиторная работа							самостоятельная работа							
		проверка посещаемости занятий**	устный опрос	письменный опрос	компьютерное тестирование	письменно, решение тестов	контрольная работа	письменно, решение задач	письменно, подготовка к занятиям	индивидуальное домашнее задание	самостоятельное изучение вопросов	КР/КП	РГР, РПР	эссе	реферат	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
	Л9	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Л10	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Л11	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	ПЗ9	+	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	ПЗ10	+	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	ПЗ11	+	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
ИТОГО:		2,5	20						0	0	5	0	0	0	0	27,5

## 4. Итоговый контроль дисциплины

### 4.1. Диапазон балльно-рейтинговой оценки итогового контроля– экзамен

Европейская шкала (ECTS)	Баллы	Традиционная шкала
A(5+)	[23,7 – 25,0)	отлично
B(5)	[21,2 – 23,7)	отлично
C(4)	[17,5 – 21,2)	хорошо
D(3+)	[15,0 – 17,5)	удовлетворительно
E(3)	[12,5 - 15,0)	удовлетворительно
FX(2+)	[8,3 - 12,5)	неудовлетворительно
F(2)	[0 - 8,3)	неудовлетворительно

### 4.2. Форма проведения промежуточной аттестации: тестирование

Максимальное количество баллов: 25

Число тестовых заданий в варианте: 60

Число заданий в тестовой базе дисциплины: 300

### 4.3. Форма проведения промежуточной аттестации: по билетам

Максимальное количество баллов: 25

Число билетов: 30

Число вопросов/заданий в билете: 3

№ вопроса /задания	1	2	3	Итого
Максимальное количество баллов	9	8	8	25
Европейская шкала(ECTS)	Баллы			Традиционная шкала
<b>A(5+)</b> - [95,0 – 100,0]	8,5-9	7,5-8	7,5-8	Отлично
<b>B(5)</b> - [85,0 – 95,0)	7,5-8,5	7-7,5	7-7,5	Отлично
<b>C(4)</b> - [70,0 - 85,0)	6,5-7,5	5,5-7	5,5-7	Хорошо
<b>D(3+)</b> - [60,0 - 70,0)	5,5-6,5	5-5,5	5-5,5	Удовлетворительно
<b>E(3)</b> - [50,0 – 60,0)	4,5-5,5	4-5	4-5	Удовлетворительно
<b>FX(2+)</b> - [33,3 - 50,0)	3-4,5	2,5-4	2,5-4	Неудовлетворительно
<b>F(2)</b> - [0 - 33,3)	0-3	0-2,5	0-2,5	Неудовлетворительно

## 5. Условия присвоения дополнительных баллов за индивидуальное задание (при освобождении от итогового контроля)

### 5.1. Требования к содержанию, оформлению и срокам выполнения работы.

Индивидуальное задание оформляется в письменную работу, состоящую из следующих разделов:

Введение

1. Обзор литературы

2. Основной раздел

3. Мультимедийное сопровождение

Заключение.

Общий объём работы – 15-20 стр.

Требования к оформлению:

- форма страницы – А4;
- все поля страницы – 2 см.;
- Шрифт Times New Roman;
- размер шрифта – 14 кегль;
- межстрочный интервал – 1,5;
- абзац – 1,25 см;
- выравнивание основного текста работы – по ширине.

При выполнении работы должно быть использовано не менее 10 различных литературных источников, в том числе информация зоотехнического учета по материалам организаций и предприятий Оренбургской области.

Индивидуальные задания (творческие работы) должны быть представлены для оценки не позднее 4 модуля учебного семестра ( до Л-11)

### 5.2. Критерии оценки и максимальное количество баллов.

Критерии оценки индивидуальных заданий:

1. Качество оформления работы – 3 балла;

2. Соответствие содержания работы предъявленным требованиям – 5 баллов;

3. Работа с литературными источниками - 2 балла;

4. Оригинальность работы – 5 баллов.

Максимальное количество баллов – 15.

### 5.3. Темы заданий.

1. Перспективы коммерции как науки.
2. Процесс и методы управления организацией в АПК.
3. Система управления организацией в АПК.
4. Структура управления агрофирмой.

Разработал:

\_\_\_\_\_

Буканов А.Л.

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

**ПРИЛОЖЕНИЕ 2**

**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**  
**для проведения промежуточной аттестации обучающихся**

**По дисциплине:** «Основы коммерции в животноводстве»

**Направление подготовки:** «111100.62-Зоотехния»

**1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.**

Перечень компетенций представлен в пункте 3.1. рабочей программы дисциплины (РПД), этапы их формирования в процессе освоения образовательной программы представлен в таблице 5.1 РПД.

**2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования.**

Наименование показателя	Описание показателя	Критерий оценивания	
		Количество баллов	Уровень сформированности компетенции
Превосходно	Теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному	[95; 100]	Повышенный
Отлично	Теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения большинства из них оценено числом баллов, близким к максимальному	[85; 95)	
Хорошо	Теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками	[70; 85)	Достаточный
Удовлетворительно	Теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки	[60; 70)	Пороговый

Посредственно	Теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие из предусмотренных программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному	[50; 60)	
Условно неудовлетворительно	Теоретическое содержание курса освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий	[33,3; 50)	Компетенция не сформирована
Безусловно неудовлетворительно	Теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки; дополнительная самостоятельная работа над материалом курса к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий	[0; 33,3)	

### 3. Описание шкал оценивания.

Описание шкал оценивания представлено в п.4 приложения 1 к РПД.

### 4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

4.1 ОК-1 владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: - ключевые понятия и основные положения теории управления; иметь представление о субъекте и объекте	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. В чем состоит сущность менеджмента?</li> <li>2. Перечислите характерные особенности современного менеджмента.</li> <li>3. Какими основными качествами должен обладать менеджер?</li> <li>4. Каковы объективные обстоятельства, способствующие возникновению и формированию менеджмента как науки и</li> </ol>

управления;	практики?
Уметь: - характеризовать факторы внутренней и внешней среды предприятия;	5. Объясните сущность понятия «среда предприятия». 6. Каковы факторы прямого воздействия внешней среды? 7. В чем особенность факторов косвенного воздействия внешней среды? 8. Дайте характеристику внутренней среды предприятия.
Навыки: - постановки целей управления предприятием;	9. Цели управления, классификация и основные требования к их разработке. 10. Понятие и классификация целей. Функции целей. Основные требования, предъявляемые к целям. 11. Долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные цели. 12. Классификация целей по содержанию: технологические, экономические, производственные, административные, маркетинговые, научно-технические, социальные.

#### 4.2 ОК-6 стремлением к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: - характеристику основных элементов системы управления;	1. Перечислите и дайте краткую характеристику основным направлениям научной управленческой мысли. 2. В чем заключается суть количественного научного подхода в менеджменте? 3. Изложите содержание процессного подхода. 4. Каково отличие между системным и ситуационным научными направлениями?
Уметь: - содержание управленческих функций;	5. Дайте характеристику власти, основанной на авторитете и знаниях. 6. Какие существуют методы влияния? Каковы их особенности? 7. Что такое имидж? Каковы пути создания положительного имиджа менеджера? 8. Почему менеджеру в общении с людьми необходимо обращать внимание на позу, мимику и жесты?
Навыки: - использования мотивационных теорий при разработке программ мотивации и стимулирования персонала на предприятии;	9. Что такое мотивация? 10. В чем состоит достоинство власти примера? 11. Дайте характеристику власти, основанной на авторитете и знаниях. 12. Какие существуют методы влияния? Каковы их особенности?



4.3 ОК-8 осознанием социальной значимости своей будущей профессии, обладанием высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности.

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: - принципы и методы управления предприятием;	1. Маркетинговая политика агрофирмы. 2. Управление конфликтами на предприятии. 3. Рекламная деятельность на предприятиях АПК. 4. Лидерство и руководство в с/х организации. 5.
Уметь: - цели и задачи управления предприятием;	6. Конфликты, их виды и способы решения. 7. Методы управления персоналом. 8. Реализация стратегии маркетинга на предприятии АПК. 9. Маркетинговые исследования рынка животноводческой продукции.
Навыки: - применения принципов управления при построении ОСУ;	10. Внедрение в производство новой с/х продукции. 11. Продвижение товара на рынках с/х продукции. 12. Эволюция управленческой мысли. Школы менеджмента. 13. Опыт подготовки менеджеров в зарубежных странах.

4.4 ПК-2 способностью осуществлять сбор, анализ и интерпретацию материалов в области животноводства.

4.5

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: -особенности управления предприятием в современных условиях;	1. Как осуществляется распределение труда в системе управления? 2. В чем заключается роль менеджера при создании органов управления предприятием? 3. Каковы особенности менеджмента на предприятиях разных организационных форм? 4. Роль маркетинга в повышении эффективности работы с/х предприятия.
Уметь: делать выводы и интерпретацию на основе собранного материала о предприятии.	5. Какое значение имеет информация в менеджменте? Какие ее виды существуют? 6. Что такое транзакционный анализ? 7. Эволюция управленческой мысли. Школы менеджмента. 8. Опыт подготовки менеджеров в зарубежных странах.
Навыки: -применения принципов управления при построении	9. Процесс и методы управления организацией в АПК. 10. Система управления организацией в АПК. 11. Структура управления агрофирмой. 12. Проблемы информационного обеспечения в процессе

ОСУ;	управления.
------	-------------

**5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.**

Методические материалы представлены в приложении 1 к РПД, а также в Положении о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, утвержденном решением ученого совета университета от 22 января 2014 г., протокол № 5.