

## Аннотация к рабочей программе дисциплины

**Автор:** А.Л. Буканов

**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	Этап 1 процессы, связанные с куплей и продажей товаров Этап 2 методику прогнозирования покупательского	Этап 1 формировать торговый ассортимент на складах и в магазинах, управлять товарными	Этап 1 методикой расчет вариации, дисперсии и стандартного отклонения по показателям финансово-хозяйственной

показателей животноводства	спроса	запасами Этап 2 рассчитывать статистический и экспертный риск коммерческой деятельности	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**