

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

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.ДВ.03.02 Основы коммерции в
животноводстве**

Направление подготовки (специальность) 36.03.02 Зоотехния

**Профиль подготовки (специализация) Технология производства продуктов
животноводства**

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

Форма обучения очная

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Основы коммерции в животноводстве» являются:
- 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.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Основы коммерции в животноводстве» относится к 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

Компетенция	Дисциплина
ПК-6, ПК-7	Введение в специальность
ПК-6, ПК-7	История зоотехнии

Таблица 2.2 – Требования к постреквизитам дисциплины

Компетенция	Дисциплина
ПК-6, ПК-7	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты (работа бакалавра)
ПК-6	Производственная технологическая практика
ПК-7	Технология производства говядины
ПК-7	Технология откорма мясного скота
ПК-7	Производство рыбных продуктов
ПК-7	Аквакультуры
ПК-7	Технология переработки продукции птицеводства
ПК-7	Молочное скотоводство
ПК-7	Производственная (преддипломная) практика

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

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
ПК-6 - способностью эффективно управлять продуктивными,	Этап 1 основы коммерческой деятельности в животноводстве	Этап 1 управлять коммерческой деятельностью предприятия	Этап 1 техникой расчета коммерческого успеха предприятия

спортивными и декоративными животными в соответствии с их предназначением на основе современных знаний о поведении и психологии животных	Этап 2 системный подход организации коммерческой деятельности	Этап 2 представлять рекламу коммерческого продукта	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

4. Объем дисциплины

Объем дисциплины «Основы коммерции в животноводстве» составляет 2 зачетных единиц (46 академических часов), распределение объема дисциплины на контактную работу обучающихся с преподавателем (КР) и на самостоятельную работу обучающихся (СР) по видам учебных занятий и по периодам обучения представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Распределение объема дисциплины по видам учебных занятий и по периодам обучения, академические часы

№ п/п	Вид учебных занятий	Итого КР	Итого СР	Семестр № 2		Семестр № 3	
				КР	СР	КР	СР
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Лекции (Л)	22		22		-	-
2	Лабораторные работы (ЛР)						
3	Практические занятия (ПЗ)	22		22		-	-
4	Семинары(С)						
5	Курсовое проектирование (КП)						
6	Рефераты (Р)						
7	Эссе (Э)						
8	Индивидуальные домашние задания (ИДЗ)						
9	Самостоятельное изучение вопросов (СИБ)		20		20		

10	Подготовка к занятиям (ПкЗ)		6		6		
11	Промежуточная аттестация	2		2		-	-
12	Наименование вида промежуточной аттестации	х	х	зачет			
13	Всего	46	26	46	26	-	-

5. Структура и содержание дисциплины

Структура дисциплины представлена в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Структура дисциплины

№ п/п	Наименования разделов и тем	Семестр	Объем работы по видам учебных занятий, академические часы										Коды формируемых компетенций	
			лекции	лабораторная работа	практические занятия	семинары	курсовое проектирование	рефераты (эссе)	индивидуальные задания	самостоятельное изучение вопросов	подготовка к занятиям	промежуточная аттестация		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
1.	Раздел 1 Основы коммерции	II	6	-	6			x		5	1	x	ПК-6 ПК-7	
1.1.	Тема 1 Эволюция коммерческой деятельности		2		2					2	1		ПК-6 ПК-7	
1.2.	Тема 2 Основные признаки торговых организаций и их классификация		2		2					2			ПК-6 ПК-7	
1.3.	Тема 3 Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности.		2		2					1			ПК-6 ПК-7	
2.	Раздел 2 Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции.	II	6	-	6			x		5	1	x	ПК-6 ПК-7	
2.1.	Тема 4 Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции.		2		2					2	1		ПК-6 ПК-7	
2.2.	Тема 5 Коммерческие обязательства по купле - продаже товара.		2		2					2			ПК-6 ПК-7	
2.3.	Тема 6 Коммерческие расчеты: формы и методы.		2		2					1			ПК-6 ПК-7	

№ п/п	Наименования разделов и тем	Семестр	Объем работы по видам учебных занятий, академические часы										Коды формируемых компетенций	
			лекции	лабораторная работа	практические занятия	семинары	курсовое проектирование	рефераты (эссе)	индивидуальные задания	самостоятельное изучение вопросов	подготовка к занятиям	промежуточная аттестация		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
3.	Раздел 3 Правовое регулирование информационного обеспечения коммерческой деятельности.	II	6	-	6			x		5	1	x		ПК-6 ПК-7
3.1.	Тема 7 Правовое регулирование информационного обеспечения коммерческой деятельности.		2		2					2	1			ПК-6 ПК-7
3.2.	Тема 8 Коммерческие договорные обязательства.		2		2					2				ПК-6 ПК-7
3.3.	Тема 9 Коммерческие поручительские отношения и обязательства.		2		2					1				ПК-6 ПК-7
4.	Раздел 4 Коммерческий риск и методы его уменьшения.	II	4	-	4			x		5	2	x		ПК-6 ПК-7
4.1.	Тема 10 Коммерческий риск и методы его уменьшения.		2		2					3	2			ПК-6 ПК-7
4.2.	Тема 11 Организационно-методические и правовые особенности электронной коммерции.		2		2					2				ПК-6 ПК-7
5.	Контактная работа							x						x
6.	Самостоятельная работа									20	6			x
7.	Объем дисциплины в семестре		22		22					20	6			x
8.	Всего по дисциплине	x	22	-	22	-	-	-	-	20	6			x

5.2. Содержание дисциплины

5.2.1 – Темы лекций

№ п.п.	Наименование темы лекции	Объем, академические часы
Л-1.	Эволюция коммерческой деятельности	2
Л-2.	Основные признаки торговых организаций и их классификация	2
Л-3.	Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности.	2
Л-4.	Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции.	2
Л-5.	Коммерческие обязательства по купле - продаже товара.	2
Л-6.	Коммерческие расчеты: формы и методы.	2
Л-7.	Правовое регулирование информационного обеспечения коммерческой деятельности.	2
Л-8.	Коммерческие договорные обязательства.	2
Л-9.	Коммерческие поручительские отношения и обязательства.	2
Л-10.	Коммерческий риск и методы его уменьшения.	2
Л-11.	Организационно-методические и правовые особенности электронной коммерции.	2
Итого по дисциплине		$\Sigma = 22$

5.2.2 – Темы лабораторных работ - учебным планом не предусмотрены.

5.2.3 – Темы практических занятий

№ п.п.	Наименование темы занятия	Объем, академические часы
ПЗ-1.	Эволюция коммерческой деятельности	2
ПЗ-2.	Основные признаки торговых организаций и их классификация	2
ПЗ-3.	Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности.	2
ПЗ-4.	Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции.	2
ПЗ-5.	Коммерческие обязательства по купле - продаже товара.	2
ПЗ-6.	Коммерческие расчеты: формы и методы.	2
ПЗ-7.	Правовое регулирование информационного обеспечения коммерческой деятельности.	2
ПЗ-8.	Коммерческие договорные обязательства.	2
ПЗ-9.	Коммерческие поручительские отношения и обязательства.	2
ПЗ-10.	Коммерческий риск и методы его уменьшения.	2
ПЗ-11.	Организационно-методические и правовые особенности электронной коммерции.	2
Итого по дисциплине		$\Sigma = 22$

5.2.4 – Темы семинарских занятий - учебным планом не предусмотрены

5.2.5 Темы курсовых работ (проектов) - учебным планом не предусмотрены

5.2.6 Темы рефератов- учебным планом не предусмотрены

5.2.7 Темы эссе- учебным планом не предусмотрены

5.2.8 Темы индивидуальных домашних заданий- учебным планом не предусмотрены

5.2.9 – Вопросы для самостоятельного изучения

№ п.п.	Наименования темы	Наименование вопроса	Объем, академические часы
Л-1.	Эволюция коммерческой деятельности	Ассортимент товаров и ассортиментная политика предприятия Формы и виды собственности в коммерции.	2
Л-2.	Основные признаки торговых организаций и их классификация	Процессный подход и его реализация в коммерции Системный подход и его реализации в коммерции. Понятие и признаки торговой организации Классификация торговых организаций	2
Л-3.	Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности.	Организация проведения конкурсных торгов. Организация торговли на ярмарках и выставках Порядок заключения договоров. Изменение и расторжение договора	1
Л-4.	Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции.	Управление договорной работой. Организационно-правовые особенности договора мены. Хозяйственные связи при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ	2
Л-5.	Коммерческие обязательства по купле - продаже товара.	Договорные отношения при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ. Сущность, основные виды лицензирования, их место и	2

		роль в коммерческой деятельности.	
Л-6.	Коммерческие расчеты: формы и методы.	Виды коммерческой информации и принципы ее формирования Товарные знаки и знаки обслуживания в коммерческой деятельности	1
Л-7.	Правовое регулирование информационного обеспечения коммерческой деятельности.	Зарубежные концепции и опыт стратегии применения торговых марок. Зарубежные концепции и опыт стратегии применения торговых марок Бренд и брендинг: эволюция, состояние и перспективы развития	4
Л-8.	Коммерческие договорные обязательства.	Коммерческая тайна и ее защита Организационно методические и правовые особенности электронной коммерции Сущность и предмет электронной коммерции и ее место в эволюции и системе информационных технологий	2
Л-9.	Коммерческие поручительские отношения и обязательства.	Факторы развития системы электронной коммерции и ее преимущества. Влияние электронной коммерции на принципы общественного производства	1
Л-10.	Коммерческий риск и методы его уменьшения.	Влияние электронной коммерции на изменения в экономике и механизмы проведения торговых операций Профессиональная культура и качество подготовки специалистов коммерции	3
Л-11.	Организационно-методические и правовые особенности	Требования к профессиональным качествам	2

	электронной коммерции.	специалистов коммерции Требования к качеству подготовки специалистов коммерции с ориентацией на работодателей	
Итого по дисциплине			$\Sigma = 20$

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Основная литература, необходимая для освоения дисциплины

1. Осипова, Л. В. Основы коммерческой деятельности [Текст] : учебник для вузов / Л. В. Осипова, И. М. Синяева. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : ЮНИТИ, 2001. - 623 с.

6.2 Дополнительная литература, необходимая для освоения дисциплины

1. 1. Инновационный менеджмент: учебник / под ред. С.Д. Ильенковой.-3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.-335 с.

6.3 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины и другие материалы к занятиям

Электронное учебное пособие включающее:

- конспект лекций;
- методические указания по выполнению лабораторных работ;
- методические указания по выполнению практических (семинарских) работ.

6.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Электронное учебное пособие включающее:

- методические рекомендации для студентов по самостоятельной работе;
- методические рекомендации по выполнению индивидуальных домашних заданий;
- методические рекомендации по выполнению курсовой работы (проекта).

6.5 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

1. Программа «Student»
2. Open Office

6.6 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. <https://www.google.ru/intl/ru/docs/about/>

7. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Занятия лекционного типа проводятся в учебной аудитории для проведения занятий лекционного типа с набором демонстрационного оборудования, обеспечивающие тематические иллюстрации, укомплектованной специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

Занятия семинарского типа проводятся в учебных аудиториях для проведения занятий семинарского типа, укомплектованных специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

Консультации по дисциплине проводятся в учебных аудиториях для групповых и индивидуальных консультаций, укомплектованных специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

Текущий контроль и промежуточная аттестация проводится в учебных аудиториях для текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованных специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

Самостоятельная работа студентов проводится в помещениях для самостоятельной работы, укомплектованном специализированной мебелью и техническими средствами обучения. Учебное оборудование хранится и обслуживается в помещениях для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине представлены в Приложении 6.

Программа разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 36.03.02 Зоотехния.

Разработал(и): _____

А.Л. Буканов