

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

**Методические рекомендации для
самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

Б1.В.ДВ.03.02 Основы коммерции в животноводстве

Направление подготовки (специальность) 36.03.02 Зоотехния

**Профиль образовательной программы Технология производства и переработки
продукции животноводства**

Форма обучения Заочная

СОДЕРЖАНИЕ

1. Организация самостоятельной работы	3
2. Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов	4
3. Методические рекомендации по подготовке к занятиям	8

1. ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1.1. Организационно-методические данные дисциплины

№ п.п.	Наименование тем	Количество часов по видам самостоятельной работы (из табл. 2 РПД)				
		подготовка курсового проекта (работы)	подготовка реферата/эссе	индивидуальные домашние задания (ИДЗ)	самостоятельное изучение вопросов (СИБ)	подготовка к занятиям (ПкЗ)
1	2	3	4	5	6	7
1.	Эволюция коммерческой деятельности				6	1
2.	Основные признаки торговых организаций и их классификация				5	
3.	Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности.				5	1
4.	Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции.				4	
5.	Коммерческие обязательства по купле - продаже товара.				5	
6.	Коммерческие расчеты: формы и методы.				5	
7.	Правовое регулирование информационного обеспечения коммерческой деятельности.				6	
8.	Коммерческие договорные обязательства.				5	
9.	Коммерческие поручительские отношения и обязательства.				5	
10.	Коммерческий риск и методы его уменьшения.				4	

11.	Организационно-методические и правовые особенности электронной коммерции.				10	
	Итого	-	-	-	60	2

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО САМОСТОЯТЕЛЬНОМУ ИЗУЧЕНИЮ ВОПРОСОВ

2.1 Ассортимент товаров и ассортиментная политика предприятия.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности:

Задачи ассортиментной политики:

1. удовлетворение запросов потребителей - один из основных принципов маркетинга, который соответствует задаче глубокой сегментации и дифференциации рынка и обеспечивает тесную связь с потребителями;
2. оптимальное использование технологических знаний и опыта предприятия;
3. оптимизация финансовых результатов предприятия - формирование ассортимента основывается на ожидаемой рентабельности и величине прибыли, что чаще встречается в практике работы предприятий, однако может быть оправдано при тяжелом финансовом положении, отсутствии альтернатив и др.;
4. завоевание новых покупателей путем расширения сферы применения существующей производственной программы. Этот подход достаточно консервативен, так как рассчитан на краткосрочные результаты и предполагает удлинение жизненного цикла устаревающих изданий за счет нахождения новых рынков сбыта;

2.2 Формы и виды собственности в коммерции.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности:

Объектом вещного права является вещь, которая предоставляет его носителю возможность непосредственного воздействия на нее. В праве под вещью понимаются не только предметы материального мира, осязаемые, созданные трудом человека или существующие в природе, но и нематериальные, неосязаемые, к которым относятся, например, права, требования, а также ценные бумаги и деньги.

2.3 Процессный подход и его реализация в коммерции.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности:

Процессный подход заключается в следующем:

- рассмотрение деятельности внутри организации с точки зрения клиента (потребителя);
- обеспечение оптимальных с точки зрения потребителя стыковок между функциями подразделений организации;
- преобразование входных данных в результате выполнения операций процесса в выходные данные с использованием при этом определенных ресурсов.
- Конфигурация организации через иерархическую структуру процессов представляется следующим образом:
- стратегические процессы;
- ключевые (основные) процессы;
- подпроцессы (обеспечивающие процессы);
- задания (обслуживающие процессы).

2.4 Системный подход и его реализации в коммерции.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности:

Значительное повышение целенаправленности и эффективности КД обеспечивается применением системного подхода, широко используемого в организации и управлении сложными системами. КД обладает всеми присущими сложным системам свойствами и признаками, что и определяет целесообразность применения системного подхода (СП) в этой деятельности.

2.5 Понятие и признаки торговой организации.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности:

Обязательными признаками юридического лица, наличие которых необходимо для признания торговой организации субъектом торгового оборота, являются:

- организационное единство, предполагающее, что торговая организация имеет структуру, штат, органы управления, которые закреплены в ее учредительных документах, - уставе и (или) учредительном договоре либо в общем положении об организации данного вида;
- наличие обособленного имущества, степень которого зависит от ее вида и организационно-правовой формы;
- самостоятельная имущественная ответственность по обязательствам. В

соответствии со ст. 56 ГК РФ юридические лица отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Учредители и участники ЮЛ или

собственники его имущества не отвечают по обязательствам ЮЛ, а оно не отвечает по их обязательствам;

- выступление в гражданском обороте от собственного имени означает, что торговая организация вправе приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

2.6 Классификация торговых организаций.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности: Классификация субъектов торговли может быть произведена по различным признакам. Каждый признак дает определенную характеристику той или иной стороны деятельности ТП, позволяет определить место каждого предприятия и его цели в общей системе торговли; правильно оценить и сравнить эффективность деятельности предприятий; дать представление об организационно-правовом положении предприятия, характере и масштабах его деятельности.

2.7 Организация проведения конкурсных торгов.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности: Сущность конкурсных торгов состоит в следующем: покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщик) на товар или услуги с заранее определенными характеристиками и после сравнения полученных предложений подписывает договор с тем продавцом (поставщиком) или подрядчиком, который предложил наиболее выгодные для покупателей (заказчика) условия.

2.8 Организация торговли на ярмарках и выставках.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на особенности торговли.

2.9 Порядок заключения договоров.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на нормативные документы при заключении договора.

2.10 Изменение и расторжение договора.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на нормативные документы при заключении договора.

2.11 Управление договорной работой.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на нормативные документы при заключении договора.

2.12 Организационно-правовые особенности договора мены.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на нормативные документы при заключении договора мены.

2.13 Хозяйственные связи при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на организационные моменты выполнения научно-исследовательских работ.

2.14 Договорные отношения при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на организационные моменты выполнения научно-исследовательских работ.

2.15 Сущность, основные виды лицензирования, их место и роль в коммерческой деятельности.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на защиту прав разработчика.

2.16 Виды коммерческой информации и принципы ее формирования.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на информационные особенности коммерции.

2.17 Товарные знаки и знаки обслуживания в коммерческой деятельности.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на рекламные аспекты коммерческой деятельности.

2.18 Зарубежные концепции и опыт стратегии применения торговых марок.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на значимость торговых марок мировых брендов.

2.19 Зарубежные концепции и опыт стратегии применения торговых марок.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на значимость торговых марок мировых брендов.

2.20 Бренд и брендинг: эволюция, состояние и перспективы развития.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на значимость торговых марок мировых брендов.

2.21 Коммерческая тайна и ее защита.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на законодательные акты защиты коммерческой тайны.

2.22 Организационно-методические и правовые особенности электронной коммерции.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на особенности электронной коммерции.

2.23 Сущность и предмет электронной коммерции.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на особенности электронной коммерции.

2.24 Факторы развития системы электронной коммерции, и ее преимущества.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на особенности электронной коммерции.

2.25 Влияние электронной коммерции на принципы общественного производства.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на особенности электронной коммерции.

2.26 Влияние электронной коммерции на изменения в экономике.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на особенности электронной коммерции.

2.27 Профессиональная культура и качество подготовки специалистов коммерции.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на подготовку специалистов коммерции в животноводстве.

2.28 Требования к профессиональным качествам специалистов коммерции.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на особенности и качественные характеристики специалистов в животноводстве.

2.29 Требования к качеству подготовки специалистов коммерции.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на качества специалиста в животноводстве.

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К ЗАНЯТИЯМ

3.1 Практическое занятие Тема: Эволюция коммерческой деятельности.
При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на историю развития коммерческой деятельности в России и за рубежом.

3.2 Практическое занятие Тема: Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности.

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты:

В коммерции конкуренция понимается как борьба за потребителя, борьба за право данной фирмы продать свой товар и получить максимально возможную прибыль. Конкуренция выступает в роли своеобразного раздражителя, побуждающего участников рынка совершенствовать и обновлять свои товары, расширять ассортимент, повышать их качество, снижать цены, улучшать систему торгово-сбытового обслуживания.

