

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

### **Б1.В.19 «Введение в профессию»**

*наименование дисциплины*

**Автор:** д.э.н., профессор Дуканич Л.В.

**Код и наименование направления подготовки, профиля:**

38.03.06 «Торговое дело», профиль «Международная коммерция»

**Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр

**Форма обучения:** очная

**Цель освоения дисциплины:** сформировать компетенции в области способности применять критический анализ информации и системный подход для решения задач обоснования собственной гражданской и мировоззренческой позиции (УК ОС-1).

#### **План курса:**

Раздел 1 Характеристика содержания коммерческой деятельности (торговля)

Тема 1.1 Коммерческая деятельность: - содержание, ее основные типы. Цели и основные функции торговли, включая внешнюю, и ее законодательные основы в РФ-

Тема 1.2 .Объект и субъекты торговой деятельности. Понятие физического и юридического лица. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности в России и за рубежом. Рынок и внешняя среда торговой организации

Раздел 2.Организация коммерческой деятельности

Тема 2.1. Формы организации торговой деятельности: оптовая и розничная торговля – характеристика и особенности. Специализация и формы организации внешнеторговой деятельности

Тема 2.2. Внешнеторговая деятельность и ее особенности

Раздел 3 Коммерческие сделки и договоры.

Тема 3.1. Коммерческие сделки – понятие и основные формы. Правовые основы заключения сделок в РФ. Международные сделки и их организационно-правовое оформление. Договоры и международные контракты

Тема 3.2. Коммерческие риски в международной торговле

Раздел 4. Коммерческие расчеты: формы и методы

Тема 4.1. Коммерческие расчеты – понятие, формы, методы. Коммерческие расчеты в международной торговле

Раздел 5.. Товарные знаки и бренды в торговле

Тема 5.1. Товарные знаки и бренды – понятие и роль в международной торговле

#### **Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:**

Формы текущего контроля успеваемости: опрос, эссе, диспут, деловая игра

Формы промежуточной аттестации, отражающие формирование компетенции на уровне данной дисциплины: зачет.

Компоненты компетенции отражают формирование:

#### **на уровне знаний:**

- в области понятийного аппарата коммерции, предпринимательства, торговой деятельности на внутренних и внешних рынках;
- правовых основ коммерческой деятельности в РФ;
- понимания главных задач развития торговой деятельности в РФ.

**на уровне умений:**

определять значение и сущность цепей поставок;  
работы с кейсами;  
написания эссе и подготовки докладов по темам.

**на уровне навыков:**

первоначальные навыки работы с нормативной и учебной литературой;  
навыки системного восприятия изучаемого материала, выстраивания логических связей.

**Основная литература:**

1. Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг»/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 512 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8108>.— ЭБС «IPRbooks»