

Министерство образования и науки Российской Федерации

АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Экономический факультет

Кафедра коммерции и товароведения

УЧЕБНАЯ СКВОЗНАЯ ПРАКТИКА

Учебно-методическое пособие для студентов IV курса
специальность «Коммерция (торговое дело)»

Благовещенск 2004

ББК 65.42-я73

У 90

*Печатается по решению
редакционно-издательского совета
Экономического факультета
Амурского государственного
Университета*

Новопашина Е.С., Ермолаева Е.Л., Шульгина Н.Г. (составители)

Учебная сквозная практика для студентов IV курса специальности «Коммерция (торговое дело)». Учебно-методическое пособие.

Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2004.

Пособие, содержащее методические указания и программу, составлено с целью, помочь студентам пройти учебную практику в соответствии с государственным стандартом, закрепить теоретические знания и приобрести практические навыки, необходимые будущим специалистам.

Рецензенты: С.И. Королева, заведующий кафедрой «Менеджмент» Благовещенского филиала Московской академии предпринимательства, к.э.н., доцент.

© Амурский государственный университет, 2004

1. Цели и задачи практики

Сквозная учебная практика студентов IV курса специальности «Коммерция (торговое дело)» проводится в течение 8 семестра, продолжительность ее - 18 недель (один день в неделю).

Цель учебной практики – закрепить теоретические знания и приобрести практические навыки в процессе изучения и анализа деятельности коммерческих фирм и структурных подразделений предприятий, выполняющих коммерческие функции.

Задачами практики являются приобретение практических навыков:

- по организации торгово-технологического процесса;
- по организации процессов продаж;
- по организации торговых предприятий;
- анализу экономических показателей деятельности торгового предприятия;
- анализу маркетинговой деятельности предприятия;
- управлению предприятием;
- исследованию рынка;
- изучению потребительского спроса;
- по работе с нормативно-технической документацией;
- анализу и управлению ассортиментом торгового предприятия;
- по оптимизации и рационализации процессов производства, обращения материальных и информационных ресурсов.

2. Организация и руководство практикой

Требования к организации практики определяются государственным образовательным стандартом по специальности 351300 «Коммерция (торговое дело)» и Положением о порядке проведения практики студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования, утвержденным приказом Минобразования России № 1154 от 25.03.03.

Организация учебной практики направлена на обеспечение непрерывности и последовательности овладения студентами навыками профессиональной деятельности в соответствии с требованиями к уровню подготовки выпускника.

Учебная практика может проводиться на предприятиях, в учреждениях или организациях, в структурных подразделениях высшего учебного заведения, осуществляющих коммерческую деятельность.

Практика осуществляется на основе договоров между Амурским государственным университетом и предприятиями (учреждениями и организациями) в соответствии, с которыми указанные предприятия (учреждения и организации) независимо от их организационно-правовых форм, предоставляют места для проведения практики студентов. Типовая форма договора выдается ответственным за организацию практики и представляется на кафедру заверенной подписью руководителя и печатью не позднее чем за 2 недели до начала практики.

Студенты направляются на практику приказом ректора университета. Назначаются руководители практики студентов от высшего учебного заведения и от предприятий (учреждений, организаций).

В тех случаях, когда учебная практика является продолжением (частью) изучения дисциплин, ее проводят преподаватели соответствующих кафедр.

Руководители практики от высших учебных заведений:

устанавливают связь с руководителями практики от организации и составляют рабочую программу проведения практики;

разрабатывают тематику индивидуальных заданий;

осуществляют контроль за соблюдением сроков практики и ее содержанием;

оказывают методическую помощь студентам при выполнении ими индивидуальных заданий и сборе материалов к курсовым работам;

оценивают результаты выполнения студентами программы практики.

Перед началом практики проводится собрание, на котором студентам выдается направление на практику (командировочное удостоверение), подписанный обеими сторонами экземпляр договора, дневник практики, а также индивидуальное задание руководителя практики.

С момента зачисления студентов в качестве практикантов на рабочие места, на них распространяются правила охраны труда и правила внутреннего

распорядка, действующие в организации, с которыми они должны быть ознакомлены в установленном в организации порядке.

Продолжительность рабочего дня студентов - практикантов составляет: в возрасте от 16 до 18 лет - не более 36 часов в неделю (ст. 92 ТК РФ), от 18 лет и старше не - более 40 часов в неделю (ст. 91 ТК РФ). Для студентов в возрасте от 15 до 16 лет продолжительность рабочего дня при прохождении практики в организациях составляет не более 24 часов в неделю (ст. 91 ТК РФ).

Примерный график прохождения учебной практики приведен в таблице 1. Более конкретный план на каждом рабочем месте устанавливает руководитель практики в зависимости от специфики предприятия.

3. Программа практики

Таблица 1. - Примерный график прохождения учебной практики на предприятии

№	Вопросы для изучения	Период практики, неделя
1.	Знакомство с предприятием	1
2.	Изучение производственного и торгово-технологического процесса предприятия	2 – 3
3.	Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия	4 – 5
4.	Изучение закупочной деятельности	6
5.	Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	7
6.	Изучение системы складирования и хранения	8 – 9
7.	Анализ системы управления запасами	10
8.	Информационное обеспечение предприятия	11
9.	Уровень сервисного обслуживания	12
10	Изучение комплекса маркетинга	13-14
11	Организация маркетинговой деятельности предприятия	15-16
12	Сбытовая политика предприятия	17
13	Оформление отчета по практике, защита ее результатов на кафедре	18
14	Выполнение индивидуального задания	1-17

3.1. Знакомство с предприятием

Краткая характеристика предприятия, вид хозяйственной деятельности (промышленная, торговая, инжиниринговая, транспортно-экспедиционная и т.д.). Характер собственности (частная, государственная, кооперативная и т. д.). Организационно-правовая форма. Структура аппарата управления. Организационная структура управления (для торговых предприятий указать вид, тип и специализацию). Анализ конкурентов по основным видам деятельности или выпускаемой продукции. Анализ размещения предприятия. Состав и взаимосвязь помещений, их устройство и планировка, схема расположения основных и вспомогательных помещений. Анализ ассортимента товаров: широта, глубина, обновляемость, структура, потребительские свойства, товарные знаки, виды упаковки, маркировка товаров.

3.2. Изучение производственного и торгово–технологического процесса предприятия

Содержание производственного или торгово-технологического процесса предприятия, фирмы, магазина. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров, их документальное оформление. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже. Размещение и выкладка товаров в торговой зоне. Организация и технология розничной продажи товаров. Оказание дополнительных услуг и внемагазинные формы обслуживания. Производственное или торгово-технологическое оборудование: классификация, назначение, технические характеристики. Правила эксплуатации и нормы безопасности. Правила и нормы охраны труда.

3.3. Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия (за 2-5 лет)

Величина акционерного капитала, активы, обороты. Товарооборот. Структура издержек обращения. Торговая наценка. Динамика цен по товарным группам. Валовая прибыль при реализации продукции в динамике. Прибыль от прочей реализации и внереализационных операций в динамике. Показатели

рентабельности деятельности. Система оплаты труда на предприятии.

3.4. Изучение закупочной деятельности предприятия

Описание производственного отдела, занимающегося закупками. Схема материально-технического снабжения организации. Системы определения потребности и расчета количества закупаемых материалов. Используемые методы закупок. Анализ и методы выбора поставщиков. Изучение документов, сопровождающих закупочную деятельность (образцы бланков прикладываются к отчету). Вид и размер издержек, связанных с закупочной деятельностью. Выводы об организации закупочной деятельности.

3.5. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности

Описание транспортного отдела. Изучение парка транспортных средств: вид, тип, грузоподъемность, количество. Основные принципы организации перевозок (схема). Виды применяемых маршрутов (схема). Классификация грузов. Правила их перевозки. Используемые транспортные средства: тара, упаковка, маркировка, пломбировка. Используемые тарифы. Методы расчета тарифов. Транспортная и путевая документация (образцы заполненных бланков прилагаются к отчету). Качество транспортных услуг. Выводы по организации транспортной деятельности предприятия.

3.6. Изучение системы складирования и хранения

Количество складов и размещение складской сети. Назначение, классификация, функция складов. Технологический процесс на складе. Система складирования. Схема расположения складских помещений с указанием зон: экспедиции, хранения, основных и вспомогательных проходов. Ассортимент хранимых товаров. Система хранения, правила укладки товаров на хранение. Складское оборудование (техническая характеристика). Виды издержек, связанных с хранением товаров. Расчет технико-экономических показателей склада.

3.7. Анализ системы управления запасами

Описание отдела, контролирующего запасы предприятия. Виды запасов на предприятии. Объем запасов, их стоимость. Используемые системы управления запасами. Способы транспортировки и частота поставок. Объем поставок. Анализ поставок (0,5 – 2 года): размер заказа, временной интервал заказами, время поставки, возможная задержка, ожидаемое дневное потребление, годовая потребность в заказываемом товаре. Выводы по политике запасов предприятия.

3.8. Информационное обеспечение предприятия

Структура отдела, контролирующего информационные потоки. Виды информационных потоков. Используемые информационные: системы, технологии, программное обеспечение.

Схему автоматизированного материального и информационного потоков предприятия, информационная пирамида предприятия (описать).

3.9. Предлагаемый уровень сервисного обслуживания

Изучение перечня оказываемых предприятием услуг. Ранжирование услуг по степени значимости для потребителей. Определение стандартов услуг. Оценка оказываемых услуг. Установление взаимосвязи между уровнем сервиса и стоимостью оказываемых услуг.

3.10. Изучение комплекса маркетинга

Товарная политика предприятия: ассортимент, характеристика этапа жизненного цикла ассортиментных позиций. Планирование ассортимента. Ценовая политика предприятия: анализ цен, установление торговой надбавки, анализ эластичности спроса, характеристика применяемого метода ценообразования. Реализация товара: применяемые способы реализации.

3.11. Организация маркетинговой деятельности предприятия

Организация исследования внешней среды предприятия. Организация работы по исследованию внешней макросреды предприятия: экономической

среды, демографической среды, научно-технической среды, социально-культурной среды, политико-правовой среды. Организация работы по исследованию внешней микросреды предприятия: потенциальных потребителей, поставщиков, посредников, конкурентов. Организация работы по исследованию рынка на предприятии. Анализ конкретных маркетинговых мероприятий.

3.12. Сбытовая политика предприятия (при анализе рынка используются письменные опросы)

Структура отдела, контролирующего сбытовую деятельность предприятия. Предложение товаров (продуктов, услуг) в целом и распределение по отдельным видам: объем, структура, динамика предложений. Покупательский спрос на товары (продукты, услуги) в целом и на отдельные виды: степень удовлетворения потребностей, емкость рынка, эластичность спроса. Пропорциональность рынка: соотношение спроса и предложения, доля предприятия на рынке. Число фирм-конкурентов, выступающих на рынке каждого товара, их распределение по формам собственности и организационным формам. Каналы распределения товаров, виды посредников. Оценка конкурентоспособности предприятия: наличие или отсутствие новых, привлекательных для потребителей товаров, научно-технических разработок, более низкой или высокой, чем у конкурента, цены, работа маркетинговой службы.

3.13. Оформление отчета по практике, защита ее результатов на кафедре

Отчет по учебной практике составляется на основе материалов, полученных при изучении коммерческой деятельности конкретного предприятия. Его объем должен составлять не менее 40 страниц рукописного текста, написанного разборчивым почерком, грамотно и аккуратно или набран на компьютере и распечатан в соответствии с требованиями (ГОСТ), предъявляемыми к оформлению отчетов.

Отчет по производственной практике должен содержать следующие элементы:

Титульный лист установленного образца (приложение 1) с подписью

руководителя от предприятия и печатью.

Задание на практику, выданное руководителем практики от кафедры и утвержденное заведующим выпускающей кафедрой (приложение 2).

Содержание – отражает перечень вопросов, содержащихся в отчете.

Введение – отражает цели, задачи и направления исследовательской работы студента на конкретном предприятии.

Основная часть - краткая характеристика предприятия и анализ его деятельности, а также основные перспективные направления его развития, т.е. в этой части работы студент должен ответить на все вопросы, входящие в программу производственной практики, и рассмотреть, как эта работа выполняется на данном предприятии.

Индивидуальное задание – полное, развернутое рассмотрение и практическое применение вопросов, поставленных руководителем практики от университета.

Заключение – основные выводы и результаты, итоги проделанной работы, основные мероприятия по улучшению деятельности предприятия.

Список литературы – оформляется согласно внутривузовским требованиям.

Приложения – изученные и рассмотренные различные формы отчетности предприятия, а также бланки, рисунки и графики.

К отчету должны быть приложены следующие документы: дневник практики, заполненный корешок направления, характеристика или отзыв, подписанный руководителем практики от предприятия с указанием его должности, заверенный печатью; рекламные проспекты, прайс-листы, различные бланки и другие материалы, собранные в период практики. Отчет должен содержать критические замечания студента, выводы и предложения об улучшении работы предприятия.

Отчет подписывается студентом, а также руководителями практики от вуза и от предприятия (подпись руководителя от предприятия заверяется печатью).

Отчет и дневник сдаются на кафедру в трехдневный срок после завершения производственной практики для рецензирования и допуска к защите.

Отчет, допущенный к защите руководителями практики, защищается в соответствии с графиком, утвержденным кафедрой. Результаты защиты

оформляются оценкой в ведомости и зачетной книжке.

Оценка по практике или зачет приравнивается к оценкам (зачетам) по теоретическому обучению и учитывается при подведении итогов общей успеваемости студентов.

Студенты, не выполнившие программу практики по уважительной причине, направляются для прохождения практики вторично, в свободное от учебы время. Студенты, не выполнившие программу практики без уважительной причины или получившие за нее отрицательную оценку, могут быть отчислены из высшего учебного заведения как имеющие академическую задолженность в порядке, предусмотренном уставом вуза.

4. Индивидуальное задание

Каждый студент выполняет индивидуальное задание в пределах учебной программы. Индивидуальное задание (приложение 2) разрабатывается руководителем практики от кафедры и выдается применительно к тематике курсовых или дипломных работ. Отчет по индивидуальному заданию оформляется отдельным разделом, дополнительный объем которого должен составлять 8-10 страниц.

Цель задания - более глубокое изучение отдельных производственных процессов, проведение исследований (маркетинговых, производственных) обработка новых методик исследования и др.

Содержание задания определяется темой курсовой работы, предполагаемой темой дипломной работы, особенностью объекта учебной практики и может носить исследовательский характер.

При определении тем индивидуального задания могут предусматриваться сбор необходимой информации, ее обработка, применение методик исследования, изучение, анализ и систематизация предварительных данных. Основная работа над собранным на практике материалом, обработка результатов производится непосредственно в ходе выполнения курсовой (дипломной) работ.

Выбор объектов для выполнения индивидуального задания и обоснование этого выбора студенты проводят с помощью руководителей практики с учетом

потребности предприятия в выполнении такой работы. При распределении студентов по местам практики учитывается тема индивидуального задания. В необходимом случае тема индивидуального задания может корректироваться руководителем практики или заменяется на другую.

5. Рекомендуемая литература

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Учебно-практическое пособие. М.: изд-во Дело и Сервис, 1998г.
2. Анушин В., Муромкина И., Евтушенко Е. Маркетинговые исследования потребительского рынка. СПб.: Питер 2004.
3. Алешина И.В. Поведение потребителей. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000.
4. Березин И.С. Маркетинговый анализ. Принципы и практика Российский опыт. М.: Изд-во Эксмо, 2002.
5. Божук С.Г., Ковалик Л.Н. Маркетинговые исследования. СПб: Питер, 2003.
6. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 1999г.
7. Бернстаин Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интеграция. Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1999г.
8. Гаджинский А.М. Логистика: Учеб. для высш. и средн. спец. учеб. заведений. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1998.
9. Гаджинский А.М. Основы логистики: Учеб. Пособие. М.: ИВЦ «Маркетинг», 1998.
10. Гончаров М.П. и др. Основы логистики: Учеб. пособие. Оренбург, 2000.
11. Гордон М.П., Карнаухов С.Б. Логистика товародвижения. М.: Центр экономики и маркетинга, 1998.
12. Гилберт А. Черчилль. Маркетинговые исследования. СПб: Издательство «Питер», 2000.
13. Данько Т.П. Управление маркетингом (методологический аспект). М.: ИНФРА-М, 1997.

14. Дибб С., Симкин Л. Практическое руководство по сегментированию рынка. СПбЛитер, 2001.
15. Залманова М.Е. Закупочная и распределительная логистика: Учеб. пособие. Саратов: СПИ, 2002.
16. Иванова А.Б. Методика анализа результатов обследования товарных рынков (выходные таблицы, схемы и алгоритмы расчета показателей). Журнал «Вопросы статистики», 1999, № 3, с. 9 - 19.
- 17.. Логистика: Учеб. пособие / Под ред. Б.А. Аникина. М.: ИНФРА-М, 1999.
18. Практикум по логистике: Учебное пособие. / Под ред. Б.А. Аникина. М.: ИНФРА-М, 2000.
19. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: П БОЮП., 2000г.
20. Козлова Е.П. и др. Бухгалтерский учет. М.: Финансы и статистика, 1999г.
21. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность. Учебник. М.:, 1999г.
22. Короткое А.В. Статистическая методология в маркетинговых исследованиях товарных рынков. Журнал «Вопросы статистики», 1999, № 3.
23. Савицкая Г.Е. Анализ хозяйственной деятельности предприятия, 1998г. Малых В.В. Управление маркетингом фирмы. М. «Экзамен», 2000.
24. Маркетинг. Под. Ред. Н.Д. Эриашвили. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
25. Маркетинг: Учебник / Под ред. Г.Л.Багиева. М.: ОАО изд-во «Экономика», 1999.
26. Маркетинг: Учебник / Под ред. А.Н.Романова.М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2000.
27. Малхотра, Нэреш К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство. М.: Издательский дом «Вильямс». 2002.
28. Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Э. и др. Транспортная логистика: Учеб. пособие: Брандес, 2000.
29. Смехов А.А. Коммерческая логистика: Учеб. для вузов. М.: Транспорт,

2000.

30. Неруш Ю.М. Коммерческая логистика: Учебник для вузов. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999.

31. Новиков О.А., Уваров С.А. Коммерческая логистика: Учеб. пособие. СПб.: СПбУЭиФ, 2001.

32. Сергеев В.И. Логистика: Учеб. пособие. СПб.: СПбГИЭА, 1998.

33. Сергеев В.И. Менеджмент в бизнес-логистике. М: Информ. изд. дом «Филинь», 1999.

34. Сердюкова Л.О. Транспортно-складская логистика цеха: Конспект лекций. Саратов: СГТУ, 2000.

35. Соколин В.П. Введение в логистическое управление материально-техническим снабжением: Учеб. пособие. М.: ВЗИИТ, 1998.

36. Туровец О.Г., Родионова В.Н. Логистика: Учеб. пособие. Воронеж: ВГТУ, 2001.

37. Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг настольная книга по исследованию рынка: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 1999.

38. Экономическая стратегия фирмы: Учебное пособие / Под ред. А.П.Градова. СПб.Специальная литература, 1999.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Министерство образования и науки Российской Федерации
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра КиТ

ОТЧЕТ

о прохождении учебной практики

(указать место прохождения практики)

Исполнитель

Студент ___ группы

(дата, подпись)

Ф.И.О. студента

Руководитель

Практики от предприятия

(дата, подпись, печать)

должность, Ф.И.О.
руководителя

Руководитель

Практики от вуза

(дата, подпись)

должность, Ф.И.О.
руководителя

Нормоконтролер

(дата, подпись)

должность, Ф.И.О.

Благовещенск 200__

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Министерство образования и науки Российской Федерации
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Экономический факультет
Кафедра коммерции и товароведения

ЗАДАНИЕ

на учебную практику

студента(ки) _____ курса группы _____

_____ (Ф.И.О. студента)

Место прохождения практики: _____

Сроки: _____

Индивидуальное задание:

Срок сдачи отчета _____

Студент _____ (ФИО)

дата, подпись

Руководитель практики _____ (ФИО)

дата, подпись

РЕЦЕНЗИЯ

На учебно-методическое пособие для студентов IV курса
специальности «Коммерция (торговое дело)»
«Учебная сквозная практика».

Учебно-методическое пособие составлено преподавателями кафедры «Коммерция и товароведение» Амурского государственного университета Новопашиной Е.С., Ермолаевой Е.Л. и Шульгиной Н.Г. в соответствии с учебными планами по специальности 351100 «Коммерция (торговое дело)».

Данное пособие предназначено для студентов четвертого курса специальности 351100 проходящих сквозную учебную практику и позволит им закрепить теоретические знания и практические навыки в области коммерческой деятельности.

В предлагаемой работе определены цели, задачи и особенности прохождения сквозной практики, подробно расписана программа и график прохождения практики, показано содержание отчета, раскрыты требования, предъявляемые к работе и индивидуальному заданию.

Учебно-методическое пособие для студентов IV курса специальности «Коммерция (торговое дело)» «Учебная сквозная практика» представляет практическую значимость и рекомендуется к изданию.

Зав. кафедрой «Менеджмент»
Московской академии
предпринимательства,
к.э.н., доцент

С.И. Королева

ВЫПИСКА

Из протокола заседания кафедры
«Коммерция и товароведение»
№ 1 от 31.09.2004

Присутствовали:
Новопашина Е.С.
Бабкина Н.А.
Согр Т.И.
Кольцова В.М.
Калинина Н.Б.
Еремина О.Б.
Ермолаева Е.Л.

СЛУШАЛИ: о рекомендации учебно-методического пособия по Учебной сквозной практике студентов IV курса специальности «Коммерция (торговое дело)», подготовленного доцентами Ермолаевой Е.Л., Новопашинной Е.С. и старшим преподавателем Шульгиной Н.Г. для публикации.

ДОКЛАДЫВАЛ: доц. кафедры Ермолаева Е.Л.
Учебно-методическое пособие соответствует учебному плану и рабочей программе специальности «Коммерция (торговое дело)» для студентов четвертого курса очной формы обучения. Внешняя рецензия на данное указание положительная. Аналогичные издания в библиотеке АмГУ отсутствуют. Предлагаемая форма издания – электронный вариант.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ: рекомендовать к публикации.

ГОЛОСОВАЛИ: единогласно.

Зав.кафедрой КиТ

Е.С.Новопашина

Секретарь

О.Б.Еремина