

**Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Самарский государственный экономический университет»**

Институт коммерции, маркетинга и сервиса
Кафедра коммерции и сервиса

Согласовано:
Директор института/декан факультета
_____ /
д.э.н., проф. Чернова Д.В.

УТВЕРЖДЕНО
Ученым советом института (факультета)
(протокол № 7 от 12.03.2014 г.)
Директор института
_____ /

ПРОГРАММА

ТОРГОВО – ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

Направление подготовки 100700.68 Торговое дело

Магистерская программа Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг

Согласовано:
Зав. выпускающей кафедрой
« 10 » _____ 20 14 г.
_____ / Чернова Д.В. /

Согласовано:
Декан факультета магистратуры
« _____ » _____ 20 ____ г.
_____ /

Согласовано:
Методический отдел УМУ
« _____ » _____ 20 ____ г.
_____ /

Размещено в ЭИОС СГЭУ
Рег.№ _____
Начальник отдела ДОТиЭО
« _____ » _____ 20 ____ г.
_____ /

Рассмотрено к утверждению
на заседании кафедры Коммерции и сервиса
(протокол № 7 от 23.01.2014 г.)
Зав. кафедрой Чернова Д.В. / _____ /

Квалификация (степень) выпускника магистр

Самара 2014г.

Содержание

1. Общие положения.....	3
2. Цели и задачи торгово-технологической практики.....	3
3. Компетенции, формируемые в результате прохождения торгово-технологической практики.....	4
4. Место торгово-технологической практики в структуре ООП.....	5
5. Место и время проведения торгово-технологической практики.....	6
6. Структура и содержание торгово-технологической практики.....	6
7. Научно-исследовательские и научно-производственные технологии, используемые в ходе торгово-технологической практики.....	15
8. Учебно-методическое обеспечение работы магистрантов в ходе торгово-технологической практики	15
9. Учебно-методическое и информационное обеспечение торгово-технологической практики.....	20
10. Материально-техническое обеспечение торгово-технологической практики.....	23
Приложение 1	25
Приложение 2.....	26
Приложение 3.....	27
Приложение 4.....	28

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Торгово-технологическая практика является неотъемлемой составной частью учебного процесса по направлению подготовки 100700 Торговое дело (квалификация (степень) «Магистр»). Цели и объемы практики определяются федеральным государственным образовательным стандартом по данному направлению.

В программе представлены цели и задачи торгово-технологической практики, ее содержание, порядок организации процесса прохождения и формирования отчета по результатам практики.

В каждом конкретном случае программа торгово-технологической практики может изменяться и дополняться в зависимости от характера выполняемой магистрантом работы.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

Целью торгово-технологической практики является закрепление навыков для решения профессиональных задач в коммерческо-организационной, торгово-технологической и проектно-аналитической деятельности, а также развитие профессиональных умений и навыков.

К задачам торгово-технологической практики относятся:

- применение магистрантами знаний анализа информации и исследования коммерческих процессов, а также выполнение различных работ по совершенствованию коммерческой деятельности;

- овладение методами осуществления торговой деятельности на предприятии;

- освоение приемов поиска материалов, необходимых для осуществления сбытовой политики предприятия;

- закрепление навыков формирования документов, необходимых для обеспечения торговой деятельности предприятия;

- формирование навыков определения показателей сбытовой политики предприятия в рамках корпоративной стратегии;

- закрепление навыков разработки плана сбыта продукции.

Торгово-технологическая практика выполняет важные функции:

- обеспечивает формирование профессиональной компетенции будущего выпускника вуза;
- развивает познавательные и творческие способности личности;
- формирует способность к самообразованию и саморазвитию;
- способствует овладению необходимыми навыками, умениями и знаниями в профессиональной сфере;
- обеспечивает закрепление теоретических знаний путем изучения опыта работы компании (предприятий, учреждений, организаций).

3. КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

Выпускник по направлению подготовки 100700 Торговое дело (квалификация (степень) «Магистр») в соответствии с задачами профессиональной деятельности и целями основной образовательной программы должен обладать следующими компетенциями:

общекультурными (ОК):

готовностью к активному общению в научной, производственной и социально-общественной сферах деятельности; способен использовать на практике умения и навыки в организации научно-исследовательских и научно-производственных работ, в управлении коллективом, влиять на формирование целей команды, воздействовать на ее социально-психологический климат в нужном для достижения целей направлении, оценивать качество результатов деятельности (ОК-3);

способностью адаптироваться к новым ситуациям, переоценке накопленного опыта, анализу своих возможностей (ОК-6);

готовностью к самостоятельной работе с использованием знаний, умений и навыков, полученных на предшествующих уровнях образования; способен быть мобильным на рынке труда и подготовленным к продолжению образования в сфере дополнительного и послевузовского образования (ОК-8);

способностью учитывать роль психологических свойств личности в профессиональной деятельности, своевременно выявлять и разрешать конфликтные ситуации, применять основные нормы и правила современного этикета (ОК-9).

профессиональными (ПК):

торгово-технологическая деятельность:

способностью самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-1);

способностью выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров (ПК-3);

организационно-управленческая деятельность:

способностью анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия (ПК-5);

экспертная деятельность:

способностью определять объекты и основания проведения экспертизы и обосновывать ее необходимость, готов выбирать и рационально использовать средства и методы экспертизы в области профессиональной деятельности, организовывать и проводить ее (ПК-8).

3. МЕСТО ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ООП

Данный вид практики определён в соответствии с ФГОС ВПО по направлению подготовки 100700.68 «Торговое дело». Торгово-технологическая практика базируется на освоении следующих дисциплин: «Стратегический маркетинг», «Современные проблемы коммерции», «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности», «Методы оценки эффективности коммерческой деятельности», «Компьютерные технологии», «История и методология науки в сфере коммерции».

Для успешного прохождения практики обучающиеся используют знания, умения, сформированные в ходе изучения дисциплин базовой и вариативной части циклов учебного плана.

Требования к организации практики определяются государственными образовательными стандартами высшего профессионального образования.

Организация практики на всех этапах должна быть направлена на обеспечение непрерывности и последовательности овладения обучающимися по данному направлению подготовки профессиональной деятельностью в соответствии с требованиями к уровню подготовки выпускника.

По форме проведения торгово-технологическая практика является полевой стационарной, так как связана с выездом магистрантов из мест обучения и проводится на коммерческих предприятиях и организациях, с которыми заключены договора на проведение практики.

5. МЕСТО И ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

Сроки проведения практики устанавливаются с учетом теоретической подготовленности обучающихся, в соответствии с учебным планом направления подготовки и графиком учебного процесса.

Торгово-технологическая практика проводится на 2 курсе (4 семестр) обучения магистрантов. Торгово-технологическая практика должна проводиться на предприятиях, соответствующих профилю подготовки специалиста, располагающих квалифицированными кадрами для руководства практикой, соответствующей материально-технической и информационной базой. Магистранты должны проходить практику в соответствии с направлением подготовки 100700.68 «Торговое дело».

Во время прохождения практики магистрант обязан:

Строго соблюдать и подчиняться правилам внутреннего трудового распорядка организации, на которой проходит практику;

Четко понимать цель и задачи своей практики в соответствии с требованиями программы торгово-технологической практики.

6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

Общая трудоемкость торгово-технологической практики - 4 недели.

магистрантов в период практики организуется в соответствии с логикой работы над магистерской диссертацией: выбор темы, определение проблемы, объекта и предмета исследования; формулирование цели и задач

исследования; теоретический анализ литературы и исследований по проблеме, подбор необходимых источников по теме (патентные материалы, научные отчеты, техническая документация и др.), составление библиографии; формулирование рабочей гипотезы; выбор базы проведения исследования; определение комплекса методов исследования; анализ экспериментальных данных; оформление результатов исследования. Магистранты работают с первоисточниками, научными статьями, монографиями, авторефератами и диссертационными исследованиями, консультируются с научным руководителем.

За время практики магистрант должен сформулировать в окончательном виде тему магистерской диссертации по профилю своего направления и согласовать ее с научным руководителем.

Важными составляющими содержания научно-исследовательской практики являются сбор и обработка фактического материала и статистических данных, анализ соответствующих теме характеристик организации, где студент магистратуры проходит практику и собирается внедрять или апробировать результаты, полученные при написании магистерской диссертации.

В помощь магистрантам назначаются преподаватели - научные руководители практики от кафедры, которые оказывают организационное содействие и методическую помощь в решении задач выполняемого исследования, а также кураторы от базы практики, под руководством которых магистранты проходят практику в производственных коллективах.

Деятельность магистранта на базе практики предусматривает несколько этапов.

1. Подготовительный этап: выдача задания на практику, инструктаж по технике безопасности (ТБ)

Перед началом практики с магистрантами проводится собрание, на котором выдается индивидуальное задание руководителя практики.

Руководители практики от кафедры:

проводят обязательный инструктаж о порядке прохождения практики, по охране труда и безопасности жизнедеятельности;

разрабатывают тематику индивидуальных заданий;

оказывают методическую помощь магистрантам при выполнении программ практики и индивидуальных заданий;

контролирует выполнение программы практики согласно календарному графику, ведение дневника, подготовку и составление отчета.

Куратор практики от предприятия:

организует прохождение практики;

знакомит с организацией работ на конкретном рабочем месте;

знакомит с правилами охраны труда;

контролирует ход практики, о чем делает отметку в дневнике практики магистранта;

консультирует магистрантов по производственным вопросам.

По окончании практики куратор от предприятия составляет торгово-технологическую характеристику, содержащую сведения о выполнении программы практики, индивидуального задания, об отношении магистранта к работе, оценивает работу магистранта по пятибалльной системе.

Кроме этого куратор от предприятия знакомится с содержанием отчета по практике, подготовленного магистрантом, подписывает его и заверяет свою подпись печатью предприятия.

2. Производственный этап

2.1. Организационно - экономическая характеристика предприятия

Хозяйственно-юридический статус торгового предприятия, его месторасположение, специализация, форма собственности, степень хозяйственной самостоятельности.

Режим работы предприятия, формы обслуживания покупателей, общая площадь предприятия, в том числе торговая.

Управление торговым предприятием: организационная структура предприятия; схема управления предприятием торговли. Ознакомление с организацией работы на предприятии.

Изучение законодательных, нормативных документов, регламентирующих учет и отчетность, анализ и планирование основных показателей деятельности торгового предприятия; изучение организации аналитической работы в торговом предприятии (кто занимается экономическим анализом в предприятии, оценить полноту и качественный уровень аналитической работы на предприятии, степень влияния результатов проводимого анализа на принятие управленческих решений по повышению эффективности деятельности предприятия и т.п.); изучение организации и технологии плановой работы на торговом предприятии (кто занимается

плановой работой на предприятии, по каким направлениям ведется плановая работа, оценить методику и степень обоснованности расчетов основных показателей деятельности торгового предприятия, использование результатов работы для принятия управленческих решений по дальнейшему развитию торгово-хозяйственной деятельности предприятия с целью повышения эффективности и рентабельности его работы.

Анализ основных экономических показателей деятельности торгового предприятия

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 вне реализационных операций в динамике. Показатели рентабельности деятельности. Система оплаты труда на предприятии. Финансовые показатели (показатели целесообразно приводить за ряд последних лет, в отчете следует выполнить анализ приведенных данных, используя методы факторного анализа, сделать необходимые выводы).

Анализ товарооборота предприятия

Изучение организации учета, отчетности и анализа по товарообороту в предприятии; изучение динамики общего объема товарооборота предприятия за последние 2-3 года; оценка влияния различных факторов на изменение объема товарооборота по сравнению с прошлым годом (изменение розничных цен и физического объема товарооборота, изменение численности работников и их производительности труда;

Анализ состояния и эффективности использования основных фондов и оборотных средств предприятия

Изучение законодательных, нормативных документов, регламентирующих порядок учета и отчетности основных фондов и оборотных средств; анализ объема, состава и структуры основных фондов предприятия; расчет и анализ показателей эффективности использования основных фондов торгового предприятия; изучение динамики оборотных средств предприятия по общему объему и по отдельным видам; расчет и анализ показателей эффективности использования оборотных средств предприятий.

Оценка состояния и эффективности использования трудовых ресурсов предприятий. Анализ показателей по труду торгового предприятия

Ознакомиться с порядком и методикой составления штатного расписания на предприятии, действующих на нем форм и систем оплаты и стимулирования труда работников в разрезе их кадрового состава и т.д.

Изучить состояние трудовых ресурсов торгового предприятия; проанализировать движение кадров торгового предприятия; рассчитать и проанализировать производительность труда работников; осуществить анализ фонда заработной платы по общему объему, составу и структуре в динамике; определить влияние факторов (изменения численности работников, товарооборота, производительности труда, средней заработной платы и т.п.) на изменение размера фонда заработной платы; проанализировать и дать оценку показателей по труду и заработной плате за анализируемый период.

Анализ расходов торгового предприятия

Изучить законодательные, нормативные документы, регламентирующие формирование расходов предприятия, налогообложение предприятий торговли в современных условиях; осуществить анализ динамики расходов торгового предприятия по общему объему и по отдельным элементам; изучить динамику издержек обращения торгового предприятия по общему объему и по отдельным статьям затрат; выявить причины изменений расходов по отдельным статьям издержек обращения; выявить возможные резервы экономии издержек обращения на торговом предприятии; осуществить анализ динамики операционных, внереализационных и чрезвычайных расходов по составу и структуре, дать оценку их изменению; Анализ формирования и распределения доходов и прибыли торгового предприятия

Ознакомиться с законодательными, нормативными документами по вопросам формирования финансовых результатов деятельности предприятий торговли и их налогообложения; осуществить анализ динамики состава и структуры доходов торгового предприятия; проанализировать динамику валовой прибыли в целом по предприятию; определить влияние на изменение объема валовой прибыли различных факторов (изменения объема товарооборота, его структуры, среднего уровня реализованных торговых надбавок); осуществить анализ состава и структуры прочих поступлений

доходов (операционных, внереализационных и чрезвычайных доходов); осуществить факторный анализ всех видов прибыли; рассчитать и проанализировать показатели рентабельности деятельности торгового предприятия; выявить резервы роста рентабельности деятельности анализируемого предприятия.

Технологический процесс предприятия

Анализ технологического процесса производства: характеристика основных поставщиков сырья; сбор и анализ информации о качестве сырьевых материалов и их влиянии на качество полуфабрикатов и готовой продукции; последовательная характеристика технологической системы производства (технологические процессы, хранение, упаковка, транспортирование); характеристика влияния технологических процессов на качество готовой продукции, установление причин возникновения брака (дефектов) и методы его устранения; роль потребительской и транспортной тары, используемой на предприятии для упаковки готовой продукции, сохранение потребительских свойств; значение условий хранения и транспортирования товаров для сохранения их качества. сроки хранения пищевых продуктов и санитарные требования к условиям транспортирования продовольственных товаров; оценка систем технического контроля и испытаний (входной контроль, операционный контроль, приемочный контроль; типовые квалификационные и периодические испытания).

Анализ логистических процессов на предприятии

Информационное обеспечение логистических процессов на предприятии. Логистические системы. Планирование в логистических системах и технология их работы. Анализ запасов. Закупочная деятельность. Управление заказами, подготовка заказов. Формы организации закупочной деятельности. Структура затрат в закупочной деятельности. Документальное оформление заказа. Эффективность закупочной деятельности. Логистика складирования на предприятии. Учет и контроль запасов продукции на складе. Транспортно-логистическая цепочка. Каналы распределения товаров. Логистические посредники распределения товаров.

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).

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.

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.

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.

Сбытовая политика предприятия

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.

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 перевозок. 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.

Организация документооборота на предприятии

Документы и документооборот на предприятии. Классификация бухгалтерских документов. Формы управленческих документов, действующих на предприятии. Требования к оформлению документов. Документирование операций, связанных с учетом товаров. Образцы бланков для заполнения различных документов на предприятии. Требования к оформлению документов. Сроки хранения документов. Порядок их уничтожения и списания.

Систематизация фактических данных по индивидуальному заданию

Каждый магистрант выполняет индивидуальное задание в пределах программы торгово-технологической практики. Индивидуальное задание разрабатывается руководителем практики от кафедры и выдается применительно к тематике курсовых или выпускных квалификационных работ. Отчет по индивидуальному заданию оформляется отдельным разделом, дополнительный объем которого должен составлять 8-10 страниц.

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

Содержание задания определяется темой магистерской диссертации, особенностью объекта учебной практики и может носить исследовательский характер. При определении тем индивидуального задания может предусматриваться сбор необходимой информации, ее обработка,

применение методик исследования, изучение, анализ и систематизация предварительных данных.

Выбор объектов для выполнения индивидуального задания и обоснование этого выбора проводят магистранты с помощью руководителей практики с учетом потребности предприятия в выполнении такой работы.

При необходимости, тема индивидуального задания может корректироваться руководителями практики или заменяется на другую.

Систематизация фактического и литературного материала с целью оформления отчета по практике, защита результатов на предприятии

Отчет по торгово-технологической практике составляется на основе материалов, полученных при изучении коммерческой деятельности конкретного предприятия. Материал должен быть изложен четко, последовательно, разделен на разделы и подразделы.

Объем отчета должен составлять не менее 30 страниц текста, набранного на компьютере, и распечатан в соответствии с требованиями, предъявляемыми к оформлению отчетов. Отчет сдается сброшюрованным в обложке.

Название разделов и подразделов должно точно соответствовать его названию в разделе «Содержание». В текстовой части даются пояснения графическому материалу.

Отчет подписывается магистрантами, а также руководителями практики от предприятия, подпись которого заверяется печатью предприятия.

Отчет и дневник сдаются на кафедру после завершения торгово-технологической практики для рецензирования и допуска к защите.

6. Защита отчёта по практике на кафедре

День защиты назначается кафедрой. Результаты защиты оформляются оценкой в ведомости и зачетной книжке.

Магистранты, не выполнившие программу практики по уважительной причине, направляются на практику вторично, в свободное от учебы время.

Магистранты, не выполнившие без уважительной причины программу практики или получившие отрицательную оценку при защите отчета, отчисляются из учебного заведения как имеющую академическую задолженность в порядке, предусмотренном Уставом университета.

Оценка по практике выставляется в соответствии со следующими критериями: Оценка «зачет» ставится магистранту, который в срок, в полном объеме и на высоком уровне выполнил программу торгово-технологической практики. При защите и написании отчёта магистрант продемонстрировал вышеперечисленные навыки и умения. Тема, индивидуального задания по практике раскрыта полностью, все выводы магистранта подтверждены материалами исследования и расчетами.

7. НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ И НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ХОДЕ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ

Основными методами проведения торгово-технологической практики являются: практическая работа на коммерческих предприятиях (фирмах), с которыми заключены договора на проведение учебной практики, экскурсии на ведущие предприятия, проведение тренингов, мастер-классов и др., отработка конкретных ситуаций при проведении деловых игр.

В ходе проведения практики проводится мониторинг электронных и печатных СМИ, поиск и анализ информации баз данных, аналитика готовых исследований, анализ государственных и ведомственных статистических данных, анализ информации с выставок, отраслевых событий, специализированных каталогов и справочников, рекламно-информационных материалов.

При оформлении индивидуального задания и отчёта по практике используются технологии конспектирования, реферирования, анализа научной и методической литературы по направлению, сбор и обработки фактических данных.

Методами получения информации в полевых исследованиях, проводимых в ходе торгово-технологической практики, являются: опрос работников коммерческого предприятия (фирмы), потребителей, наблюдение, экспертные оценки, а также сбор информационных материалов (прайс-листов, каталогов, финансовых отчетов, проспектов и т.д.).

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ МАГИСТРАНТОВ НА ТОРГОВО- ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ

8.1. Контрольные вопросы

Коммерческая деятельность как категория рынка, ее понятие и общесистемные особенности функционирования.

Сферы применения коммерческой деятельности в народном хозяйстве.

Инфраструктура товарного рынка и ее роль в коммерческой деятельности.

Классификация коммерческих организаций (предприятий) по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам.

Моделирование оптимальной структуры ассортимента.

Определение целей и задач коммерческой деятельности.

Структура и содержание коммерческой деятельности предприятия при взаимодействии с внешней средой.

Классификация методов исследования коммерческой деятельности.

Методы организации коммерческой деятельности.

Методы осуществления коммерческих процессов и операций, анализ их эффективности.

Классификация переменных величин в коммерции, связанных между собой функциональной зависимостью. Методы их анализа.

Методы анализа коммерческого риска.

Содержание исследования рынка товаров и торговой зоны.

Моделирование товарного ассортимента и ассортиментной политики предприятия.

Ценообразующие факторы и формирование цен на товары при закупке и продаже товаров. Методы ценообразования.

Управление товарной номенклатурой и ее количественная оценка.

Методы определения объемов закупок и продаж товаров, их сущность и технология расчетов.

Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласовании ее основных условий.

Виды договоров, заключаемых предприятиями при закупке и продаже товаров. Влияние условий договоров на показатели коммерческой деятельности.

Принципы и формы организации товародвижения.

Оптимизация поставки товаров на основе автоматизации товародвижения.

Формирование и управление товарными запасами.

Управленческие решения в менеджменте. Классификация управленческих решений.

Основные цели и элементы инновационной инфраструктуры.

Оценка эффективности деятельности организации.

Предпринимательская деятельность организации. Виды предпринимательской деятельности.

Понятие и значение лизинга и франчайзинга в предпринимательстве.

Организация управления научно-технической подготовки производства. Стадии научно-технической подготовки производства.

Основные фонды предприятия: состав, структура, роль в рыночной экономике.

Системный анализ в исследовании управления.

Внутрифирменное планирование. Виды планов. Роль бизнес-плана в управлении предприятием.

Оборотные фонды организации: состав, структура, показатели использования.

Конкурентоспособность продукции. Факторы обеспечения и методы оценки конкурентоспособности предприятия.

Оборотные средства организации. Показатели и пути ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Значение роста производительности труда в организации. Факторы, его определяющие.

Управленческие решения в менеджменте. Процедура подготовки и принятия управленческих решений, методы оптимизации.

Содержание и особенности инновационной деятельности организации.

Формирование стратегии организации. Стратегические изменения в организации.

План развития организации: разделы, показатели, методология разработки.

Экономические реформы и этапы развития предпринимательства в РФ.

Управление конфликтами в организации.

Основные методы управления качеством. Системы управления качеством.

Методы исследования систем управления.

Основные принципы логистики

Цели анализа логистических систем и их основные понятия

Модели логистических систем

Эффективность логистической системы

Основное понятие закупок и сущность закупочной деятельности

Управление заказами, подготовка заказов

Формы организации закупочной деятельности

Структура затрат в закупочной деятельности

Эффективность закупочной деятельности

Методы учета и контроля запасов продукции на складе

Планирование складских помещений

Торгово-технологические процессы на складе и проверки качества продукции

Выбор расположения складских систем

Сущность, принципы и функции транспортной логистики, основные понятия транспортировки грузов

Транспортно-логистическая цепочка, информационное обеспечение

Системы доставки и распределения

Сущность и содержание торгово-технологической логистики

Производственный цикл

Концепция организации управления производством

Сущность и содержание логистических запасов

Функции и классификация запасов

Оптимизация и регулирование материальных запасов

Системы и методы управления запасами

Управление запасами

Логистические затраты: понятие и сущность

Правила распределительной логистики и системы распределения товаров

Организация системы распределения

Место и роль решений в процессе управления.

Способы управления рисками.

Природа и сущность управленческого решения.

Принятие решений в условиях неопределенности, способы ее уменьшения.

Принятие решений и проблемы делегирования полномочий.

Методы моделирования в процессе принятия решений, основные виды моделей.

Способы и формы фиксации управленческих решений.

Методы экспертных оценок, их возможности в процессе принятия решений.

Содержание и особенности метода Дельфи.

Юридическая ответственность за результаты принятого решения, ее виды.

Прогнозирование развития ситуации с помощью метода разработки сценариев.

Административная ответственность руководителя. Особенности механизма иерархического контроля.

Количественные и качественные экспертные оценки, способы их получения.

Аппарат управления организацией как механизм принятия решений.

Способы оценки качеств экспертов и формирование экспертных комиссий.

Современные информационные технологии, используемые в процессе разработки управленческих решений. Экспертная система (ЭС), система поддержки принятия решений (СППР), автоматизированная система экспертного оценивания (АЭСО).

Управление процессами продажи товаров.

Разработка конкурентоспособной сервисной стратегии и современных технологий процессов сервисного обслуживания

Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения)

Финансовое обеспечение коммерческой деятельности, экономия денежных ресурсов при закупке и продаже товаров.

Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, влияние на ее результативность.

Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия и факторы их обуславливающие.

Требования, предъявляемые к торговым объектам.

Правила розничной торговли.

Формирование ассортимента товаров в розничной торговой сети.

Управление торгово-технологическим процессом и организация труда в магазине.

Основные принципы проектирования магазинов.

Виды проектов и принципы проектирования.

Организация строительного проектирования.

Назначение реконструкции складов и магазинов.

8.2. Примерные темы индивидуальных заданий по торгово-технологической практике

Совершенствование организационной структуры предприятия (фирмы).

Совершенствование комплекса маркетинга для выбранного сегмента и пути улучшения процесса управления маркетинговой деятельностью.

Разработка проекта создания собственного дела.

Оценка инвестиционных проектов предприятия.

Анализ результатов стратегического корпоративного плана.

Оценка бюджета рекламной кампании фирмы.

Совершенствование логистических процессов предприятия (фирмы).

Разработка бизнес-плана с целью организации фирмы.

Разработка управленческих решений с целью оптимизации деятельности коммерческого предприятия.

Анализ эффективности инвестиционной деятельности фирмы.

9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

а) основная литература:

1. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: учеб. : рек. Мин. обр. РФ / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 11-е, 12-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2009, 2010. - 500 с.

Скляренко, В. К. Экономика предприятия : учеб. : рек. УМО/ В.К. Скляренко, В.М. Прудников. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 528 с.

Герчикова, И. Н. Менеджмент : учеб. : рек. Мин. обр. РФ/ И. Н. Герчикова. - 4-е изд., перераб. и доп.. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 511 с.

Герчикова, И.Н. Менеджмент:электрон. учебник. /И.Н. Герчикова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити - Дана, 2011.

б) дополнительная литература:

Киселева, Е. Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения: учеб. пособие : рек. УМО / Е. Н. Киселева, О. Г. Буданова. - М.: Вузовский учебник, 2011. - 192 с.

Коноплев, С. П. Менеджмент продаж: учеб. пособие : доп. УМО / С. П. Коноплев, В. С. Коноплева. - М. : Инфра-М, 2009, 2010. - 304 с.

Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность: учеб. : рек. Мин. обр. РФ / Ф. П. Половцева. - М. : Инфра-М, 2010. - 248 с.

Ефимова, С. А. Коммерческая служба предприятия. Организация эффективной работы/ С. А. Ефимова, А. П. Плотников. - М.: Дашков и К; Саратов: Вест Кей, 2010. - 272 с.

Предпринимательское право [Текст] : учеб. для вузов / И.А. Зенин. - М. : Высшее образование, 2009. - 630 с.

Дашков, Л.П.Организация и правовое обеспечение бизнеса в России: коммерция и технология торговли / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2009. - 912 с.

Дашков, Л.П.Организация и правовое обеспечение бизнеса в России: коммерция и технология торговли / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2009. - 912 с.

Лапуста, М. Г. Создание собственного дела: учеб. пособие : доп. УМО / М. Г. Лапуста. - М. : Инфра-М, 2009. - 424 с.

8.Черняк, В. З. Бизнес-планирование: электрон. учеб. / В. З. Черняк. - Электрон. дан. - М. : КноРус, 2008. - 1 эл. опт. диск (CD-ROM)

9. Рогожин, М. Ю. Справочник по делопроизводству: производственно-практическое издание / М. Ю. Рогожин. - СПб. : Питер, 2008. - 192 с. : рис., табл. + 1 эл. опт. диск (CD- ROM).

в) периодические издания:

«Маркетолог»

«Маркетинг»

«РИСК»

«Рекламные технологии»

«Рекламодатель»

г) интернет ресурсы:

<http://www.madrace.ru/teoriya-kommertsii/kurs-teoreticheskie-osnovi-kommertsii/formulirovka-sovremennoy-kontseptsii-kommertsii>

Сайт содержит материалы по теоретическим основам коммерции

<http://www.mirknig.com/knigi/business/1181379086-kommerciya-i-tehnologiya-torgovli-uchebnik.html>

Электронный учебник: Организация и технология коммерческой деятельности Автор: Памбухчиянц О.В. Издательство: Дашков и К. Год издания: 2007 Страниц: 672 ISBN: 978-5-91131-271-8, 5-91131271-9 &n

<http://bookvit.ru/2733-f-p-polovceva-kommercheskaya-deyatelnost.html>

Электронный учебник:
Коммерческая деятельность.
Автор: Ф. П. Половцева
Год издания: 2009
Издательство: Инфра-М
ISBN: 978-5-16-002274-1

<http://eup.ru/Catalog/75-270-2.asp>

Электронная библиотека "Экономика и управление на предприятиях".
Полнотекстовый поиск.

Консультант+

Справочно-правовая система.
Содержит законодательную базу, нормативно-правовое обеспечение, статьи.

<http://www.gks.ru>

Федеральная служба
государственной статистики

http://biblioclub.ru

Электронная библиотечная система
«Университетская библиотека -
online»: специализируется на
учебных материалах для ВУЗов по
научно-гуманитарной тематике, а
также содержит материалы по
точным и естественным наукам

10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

Торгово-технологическая практика проводится в сторонних организациях, обладающих необходимым кадровым и научно-техническим потенциалом. Для проведения практики на предприятии должны быть: помещения, производственное, технологическое оборудование, измерительное оборудование, офисная техника и др. необходимые средства для осуществления коммерческой или торгово-технологической деятельности в соответствии с профилем коммерческого предприятия. Материально-техническое обеспечение коммерческих предприятий должно отвечать требованиям техники безопасности санитарным и противопожарным нормам.

Для проведения торгово-технологической практики необходимы: рабочие места, оборудованные компьютерной техникой с соответствующим программным обеспечением и выходом в Интернет, специальное оборудование для аудиовизуальной демонстрации материалов лекционных курсов, тиражирования дидактического материала к занятиям. В распоряжении обучающихся есть все необходимое оборудование и программное обеспечение.

Для процесса обучения необходимы ПК, имеющие характеристики:
Pentium 4 - 2260/256 Мб/40Gb.

Требуемое программное обеспечение:

- Microsoft Word 2007;

- Microsoft Excel 2007;
- информационно-поисковые системы «Гарант», «Консультант»;
- Интернет.

Рабочий план магистранта по торгово-технологической практике

(ФИО)

№ п/п	Содержание разделов работы, основные виды деятельности	Сроки выполнения	Отметка о выполнении

Подпись руководителя практики

(должность, ФИО)

Подпись магистранта

График исследования

Месяц и число	Краткое описание выполненной работы	Результат работы	Подпись куратора от базы практики

Подпись руководителя практики

(должность, ФИО)

Подпись магистранта

Образец оформления титульного листа

Министерство образования и науки Российской Федерации
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального
образования «Самарский государственный экономический университет»
Институт коммерции, маркетинга и сервиса
Кафедра коммерции и сервиса

ОТЧЕТ

по торгово-технологической практике

на базе _____

Заведующий кафедрой

(ученая степень, ученое звание, ФИО)

(подпись, дата)

Руководитель от кафедры

(ученая степень, ученое звание, ФИО)

(подпись, дата)

Магистрант

(ученая степень, ученое звание, ФИО)

(подпись, дата)

Самара 20__

Отзыв
куратора от базы практики

В период с _____ по _____ студент(ка) (ФИО) _____
проходил(а) практику _____

(название организации, отдела)

За время прохождения торгово-технологической практики студент(ка)
изучил(а) вопросы: _____

вел(а) следующую работу: _____

При прохождении практики студент(ка) (ФИО) _____

проявил (а) _____

(отношение к делу, реализация умений и навыков)

Подпись куратора по торгово-технологической практике _____

(должность, ФИО)

Подпись магистранта _____