

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/123273>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Коммерция

Содержание

Введение 3

Раздел 1. Организационные и учетные аспекты деятельности предприятия 5

1.1. Организационно-правовые основы деятельности организации 5

1.2. Хозяйственные связи организации 13

Раздел 2. Субъекты коммерческой деятельности 15

2.1. Нормативные документы, определяющие организацию работы и правила выполнения технологических процессов 15

2.2. Коммерческие службы 15

Раздел 3. Нормативно-правовое регулирование торговли 20

3.1. Нормативно-правовое регулирование оптовой и розничной торговли 20

3.2. Организация и технология торгового обслуживания 20

Раздел 4. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда 22

4.1. Классификация торгово-технологического оборудования 22

4.2. Организационные и правовые нормы охраны труда 27

Заключение 29

Список использованных источников 31

-соблюдение дисциплины работы кассовой техники (подсчет остатков, поддержание лимита средств в кассе);

-сдача денег из кассы инкассаторам.

Директор магазина «Магнит» придерживается демократического стиля руководства. Эта методика руководства основывается на том, что все сотрудники компании принимают участие в жизни организации. В задачу начальства входит равномерное распределение ответственности между всеми участниками трудового процесса.

Многие психологи утверждают, что этот стиль является одной из самых эффективных моделей управления. Анализ эффективности различных методик управления показал, что рассматриваемый вариант позволяет в несколько раз увеличить результативность труда работников. [8]

Начальство, полностью доверяет своим сотрудникам и принятым ими решениям. В таком коллективе царит равноправие, а все труженики принимают активное участие в решении всех важных вопросов, стоящих на повестке дня.

Использование этой методики подразумевает создание доверительной связи между работником и администрацией. Эта связь основывается на взаимопонимании между всеми участниками рабочего процесса. [5]

Демократический стиль управления позволяет находить новые способы решения административных вопросов, благодаря участию в обсуждении каждого работника. Именно этим объясняется желание начальства выслушать мнение всех тружеников.

Подобный подход гарантирует повышение качества работ и ускорение внутренних процессов. Выбор этой модели поведения означает, что руководство компании будет применять методы убеждений и стимулирования подчиненных, вместо попыток навязывания собственных решений.

Этот метод подразумевает использование штрафных санкций только в той ситуации, когда управляющий перепробует все остальные доступные методы. [3]

Все решения принимаются с учетом потребностей работников. Доброжелательное отношение способствует росту инициативности и активности тружеников.

Человек, полностью удовлетворенный своей работой, стремится повысить свои профессиональные навыки и результаты труда. В такой атмосфере, каждый человек довольствуется собственным положением.

1.2. Хозяйственные связи организации

Построение ответственной цепочки поставок играет важную роль в достижении целей устойчивого развития. Соблюдение трудовых, экологических, этических и социальных норм становится сегодня одним из критериев оценки поставщиков и подрядчиков.

Так, компания стремится сотрудничать с поставщиками сертифицированной продукции и отслеживать источники происхождения продукции.

Для «Магнита» цепочка поставок — это также процесс транспортировки продукции в магазины. Компания самостоятельно осуществляет доставку продуктов из распределительных центров на полки магазинов и стремится сделать этот процесс максимально эффективным, сокращая время доставки и уменьшая воздействие на окружающую среду.

«Магнит» осуществляет контроль качества продукции по всей цепочке поставок в соответствии с требованиями применимым законодательством. Все товары, реализуемые «Магнитом», должны соответствовать требованиям нормативно-правовых актов Евразийского экономического союза и РФ, стандартов организации, технических условий, а также принятым договоренностям между Компанией и поставщиками.

Компания требует от поставщиков предоставлять всю необходимую сопроводительную документацию, подтверждающую качество и безопасность товара.

В Компании разработан план производственного контроля, согласно которому Магнит регулярно проводит аудиты качества и безопасности продукции. Продукция проходит выборочную проверку как в распределительных центрах (точки входа), так и в магазинах. Для каждой товарной позиции разработаны чек листы и инструкции, которые позволяют наиболее эффективно провести оценку качества.

Особое внимание уделяется качеству продукции собственных торговых марок. Компания проводит аудиты качества на производственных площадках поставщиков продукции СТМ.

На сайте Компании размещена информация об условиях и порядке отбора поставщиков продукции собственных торговых марок.

Для продукции СТМ определены требования к документации, подтверждающей качество и безопасность товаров.

В структуру собственных производств Компании входят 11 промышленных и 4 агропромышленных предприятия в Краснодарском крае, Московской, Саратовской, Тверской, Самарской, Липецкой областях и Республике Башкортостан.

«Магнит» является единственным ритейлером в России, открывшим собственный индустриальный парк общей площадью свыше 236,6 га в Краснодарском крае.

«Магнит» уделяет большое внимание построению эффективной системы менеджмента безопасности продукции. Эта система обеспечивает проверку товаров на всех этапах: от сырья до поставки в магазины. В 2019 году предприятия, входящие в индустриальный парк Магнита, получили свидетельства о соответствии системы менеджмента безопасности пищевой продукции требованиям ГОСТ Р ИСО 22000-2007.

Раздел 2. Субъекты коммерческой деятельности

2.1. Нормативные документы, определяющие организацию работы и правила выполнения технологических процессов

В магазине «Магнит» разработаны внутренние документы, регулирующие деятельность магазина «Магнит»:

- 1) Свидетельство о регистрации в качестве ООО;
- 2) Копия договора аренды с арендодателем или право свидетельство на право собственности;
- 3) Все необходимые документы на товар: договоры, накладные, сертификаты и декларации на каждое наименование товара;
- 4) Документация, касающаяся противопожарной безопасности: заверенный эвакуационный план (составляется ответственным лицом, заверяется службой спасателей).
- 5) Документы, подтверждающие проведение дезинфекции, уборки помещений и на вывоз мусора.

б) Документы на используемое оборудования, включая кассовые аппараты.

2.2. Коммерческие службы

При получении заказанной продукции в магазине «Магнит» проводится ее приемка.

Это процесс, который состоит из таких этапов:

- проверка качества, количества и комплектности полученных изделий;
- оформление необходимых подтверждающих документов;
- принятие продукции на учет.

Все действия по проверке поставки проводятся опытными сотрудниками, на которых возлагается материальная ответственность.

Они должны владеть нормативной базой относительно сроков и правил принятия изделия, разбираться в показателях качества и количественной оценке продукта, уметь правильно составлять требуемую документацию.

Если процедура приемки по качеству и комплектности проведена небрежно или с нарушениями, то шансы предъявить обоснованные претензии транспортным компаниям или изготовителям резко уменьшаются.

Получая груз, ответственное лицо обязано удостовериться, что характеристики изделия (цена, количество, наименование), указанные в сопроводительных документах, соответствуют реальному положению вещей. К грузу по договору поставки могут прилагаться такие бумаги: Накладная товарная. Используется для оформления реализации продукции сторонним организациям. Один ее экземпляр остается у поставщика, другой – передается

Список использованных источников

- 1) ФЗ РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 18.04.2018) «О защите прав потребителей»
- 2) ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 02.01.2000 N 29-ФЗ (последняя редакция)
- 3) Абоимова Н.Э. Организация и технология розничной торговли: учебник для учреждений нач. проф. образования / Н.Э. Абоимова. — М.: Издательский центр «Академия», 2013. — 256 с
- 4) Базарова В.И., Боровикова Л.А. и др. Учебник. - М.: Исследования продовольственных товаров. М.: Экономика, 2015. - 350с.
- 5) Вилкова, С.А. Товароведение и экспертиза хозяйственных товаров: Учебно-практическое пособие / С.А. Вилкова. - М.: Дашков и К, 2015. - 500 с.
- 6) Дашков Л.П., Памбучьянц В.К. Коммерция и технология торговли М.: Дашков и К°, 2014. — 692 с.
- 7) Дубцов Г.Г. Товароведение продовольственных товаров: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Г.Г. Дубцов. — 4-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2013.— 336 с.
- 8) Красина Ф.А. Управление персоналом: Учебное пособие. — Томск: Томский межвузовский центр дистанционного образования, 2014. — 177 с.
- 9) Коммерческая деятельность: учеб. пособие для студентов, обучающихся по направлениям подготовки 38.03.06 «Торговое дело» профили «Коммерция», «Торговая реклама» и 38.03.02 «Менеджмент» профили «Маркетинг», «Менеджмент организаций торговли» / [авт.-сост. В.И. Бросалин, Н.Н. Крылова]. – Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. – 92 с.
- 10) Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 506 с.
- 11) Мальцева, С. В. Инновационный менеджмент : учебник для академического бакалавриата / под ред. С. В. Мальцевой. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 527 с.
- 12) Маслова, В. М. Управление персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. М. Маслова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 492 с.
- 13) Минько Э. В., Минько А. Э. Основы коммерции: Учебное пособие/ Э.В. Минько, А.Э. Минько- 2-е изд. Стандарт третьего поколения. — СПб., 2013.— 336 с.
- 14) Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 506 с.
- 15) Памбучьянц О. В. Технология розничной торговли: Учебник / О. В. Памбучьянц. — 9 е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. — 288 с.
- 16) Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник/ под ред. А.Н. Неверов, Т.И. Чалых, С.С. Шипилова - ПрофОбрИздат, 2011- 464с.
- 17) Товароведение продовольственных товаров: краткий курс лекций для студентов 3 курса направления

подготовки 38.03.06 Торговое дело / Сост.: Н.А. Колотова // ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ». – Саратов, 2016. – 108 с.

18) Управление персоналом: учеб.-метод. пособие / И.Б. Тесленк; Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир: Изд-во ВлГУ, 2015. – 80 с.

19) Ходыкин А.П., Ляшко А.А., Волошко Н.И., Товароведение непродовольственных товаров: учебник / А.П. Ходыкин, А.А. Ляшко, Н.И. Волошко. - Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. - 540с.

20) Шепелев А.Ф., Кожухова О.И. Товароведение и экспертиза плодоовощных товаров. – Ростов – на – Дону.: Учебное пособие, 2

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/123273>