

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/156065>

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 10

Раздел 2. Нормативно-правовое регулирование товароведения 12

2.1 Профессиональная деятельность товароведа 12

2.2 Материально-техническая база предприятия 14

Раздел 3 Нормативно-правовое регулирование товароведения продовольственных и непродовольственных товаров 20

3.1 Ознакомление с ассортиментом продовольственных (или непродовольственных товаров) 20

Заключение 26

Список использованных источников 27

Введение

Главной целью современного этапа экономических преобразований, проводимых в торговле, является создание благоприятных условий для эффективной деятельности торговых предприятий. Достижение этой цели, с одной стороны, предполагает совершенствование законодательной, финансовой налоговой среды, в которой работают торговые предприятия, а с другой требует кардинального улучшения работы самих предприятий в условиях рыночных отношений.

Актуальность темы учебной практики обусловлена тем, что планирование, формирование и управление ассортиментом позволяет торговому предприятию своевременно предлагать определенную совокупность товаров, которые бы, соответствуя в целом профилю его торговой деятельности, наиболее полно удовлетворяли требованиям определенных категорий покупателей.

Целью учебной практики является управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть организационно-правовые основы деятельности организации;
- проанализировать хозяйственные связи организации;
- изучить профессиональную деятельность товароведа;
- рассмотреть материально-техническую базу предприятия;
- провести ознакомление с ассортиментом продовольственных (или непродовольственных товаров).

Проанализировав учебную литературу, можно сделать вывод о том, что тема не является достаточно изученной и требует дальнейшего исследования.

Объектом выступает магазин «Магнит».

Предмет –управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров в магазине «Магнит».

Для изучения выбранной темы возможно использовать следующие методы: изучение и анализ научной литературы, синтез полученных данных, анализ и оценка управления ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

Работа состоит из следующих структурных элементов: введение, три главы, пять параграфов, заключение, список использованных источников.

Раздел 1 Организационные и учетные аспекты деятельности предприятия

1.1 Организационно-правовые основы деятельности организации

«Магнит» — магазин, реализующий продовольственные и непродовольственные товары.

Компания работает для того, чтобы отвечать всем потребностям и желаниям покупателей.

Компания работает для того, чтобы отвечать всем потребностям и желаниям покупателей в любой локации через семью предложений «Магнит». Цель компании — стать номером один для каждой российской семьи.

«Магнит» — это магазин шаговой доступности, рядом с жилыми домами и основными пешеходными и транспортными потоками. В магазинах «у дома» просто совершать ежедневные покупки благодаря удобной навигации, выкладке товаров, дружелюбному сервису.

Большую часть ассортимента составляют продукты питания повседневного спроса — свежие овощи и фрукты, хлеб, молочная и мясная продукция, кондитерские изделия и другие товары.

Эффективный процесс доставки продукции в магазины возможен благодаря мощной логистической системе.

Для более качественного хранения товаров и оптимизации их поставки в торговые точки, в компании создана дистрибьюторская сеть, включающая 37 распределительных центров и 36 автотранспортных предприятий. Своевременную доставку продуктов во все магазины розничной сети позволяет осуществить собственный автопарк, который насчитывает около 6 000 автомобилей. Кроме того, розничная сеть «Магнит» является крупнейшим частным работодателем в России. Общая численность сотрудников компании составляет более 270 000 человек. Компании неоднократно присуждалось звание «Привлекательный работодатель года».

На розничном рынке РФ сложились предпосылки для перехода на новый уровень развития:

Повысились требования потребителей: они хотят большего удобства, экономии времени и бюджета.

В ритейле так и не сформировался действительно лидирующий игрок. Новые малые игроки выигрывают дифференциацией, а крупные больше не могут конкурировать только ценой.

В будущем на потребительском рынке РФ выиграет тот, кто завоюет сердца покупателей.

В таких условиях «Магнит» ставит цель — стать главной потребительской площадкой и самым известным потребительским брендом РФ, поставив покупателя в центр стратегии и покрывая до 70% кошелька.

Проанализируем основные экономические показатели магазина «Магнит».

Выручка – заработок от прямой деятельности компании (от продажи продукции или услуг). Динамика показателя выручки магазина «Магнит», представлена на рисунке 1.

Рисунок 1 – Динамика показателя выручки магазина «Магнит». млрд. руб.

Анализируя динамику показателя выручки, можно сделать следующие выводы, наблюдается стабильный рост анализируемого показателя, так в период с 2015 по 2019 год данный показатель вырос на 572 миллиарда рублей.

Наибольшего значения данный показатель достиг в 2018-2019 годах и составил 1200 миллиардов рублей.

Проанализируем динамику показателя прибыли магазина «Магнит».

Прибыль – разница между суммарным доходом и общими расходами (включая налоги). То есть, это та самая сумма, которую в быту можно было бы спокойно положить в копилку.

Чтобы рассчитать прибыль, необходимо сложить все приходящие средства и вычесть из полученной суммы все допущенные издержки.

При неблагоприятном раскладе и даже при большом доходе прибыль предпринимателя может равняться нулю, или вовсе уходить в минус.

Основная прибыль компании формируется из прибыли и убытка, полученных от всех направлений работы.

Динамика прибыли магазина «Магнит» представлена на рисунке 2.

Рисунок 2 – Динамика прибыли магазина «Магнит», млрд. руб.

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., Памбухчиянц 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) Памбухчиянц О. В. Технология розничной торговли: Учебник / О. В. Памбухчиянц. — 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, 2017. -225 с.

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/156065>