

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/439444>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Коммерция

Введение 3

ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли 4

ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции 7

ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству 12

ПК 1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение 15

ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли 19

ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование 22

Заключение 29

Список использованных источников 30

ООО «Пятерочка» осуществляет свою деятельность в соответствии с Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и в соответствии с составом и регистрационными документами.

«Пятёрочка» — российская сеть продовольственных магазинов «у дома» в составе компании X5 Group.

Объединяет более 16,7 тыс. магазинов, обслуживаемых 31 распределительным центром [15].

Адрес магазина сети «Пятерочка»: г. Новосибирск, ул. Залесского, д. 4.

Таблица 2.1 - Характеристики предприятия, классифицированного в соответствии со стандартными характеристиками (ГОСТ51773-2009)

На сегодняшний день «Пятерочка» является крупнейшей сетью дисконтных магазинов (магазины, продающиеся по сниженным ценам) в России. Магазины сети «Пятерочка» добились огромного успеха у всего населения.

Сервисное обслуживание предприятия строится на основе его организационной структуры. В составе сотрудников предприятия «Пятерочка» выделяют следующие типы работников:

1. Офисный персонал;
2. Специалисты;
3. Торгово-оперативный персонал;
4. Вспомогательный персонал.

Разделение персонала по категориям работников является общей формой разделения функций. В составе административного персонала назначаются такие должности, как менеджер (распорядитель) и эксперт. В составе коммерческого и оперативного персонала назначаются такие профессии, как продавцы, кассиры, контролеры. В составе вспомогательного персонала: упаковщик, грузчик, уборщик и т.д. В рамках экспертной должности назначаются экономисты, финансисты, товароведы, бухгалтеры и т.д.

Организационная структура показана на рисунке 1 [7].

Основной частью кадровой политики ООО «Пятерочка» является согласованная система материального стимулирования персонала. Организация разработала, приняла и применяет соответствующие материальные стимулы и формы для работы. Все сотрудники магазина несут коллективную ответственность [3].

Управляющий магазина делает заявки на товар.

Менеджер магазина и помощник менеджера магазина работают с персоналом, чтобы делать запросы на скоропортящиеся товары и собирать средства.

Приемщик-товаровед осуществляет приемку товара и является представителями менеджера магазина.

Контроллер закассового пространства контролирует работу кассира, а также отслеживает платежи покупателей за покупку.

Оператор торгового зала отвечает за информирование покупателей о товарах.

Продавец осуществляет продажу товара за кассой.

Оператор-грузчик разгружает товар и доставляет его в торговый зал.

Раскроем порядок приемки товара по количеству и качеству.

Целью этой процедуры является обеспечение правильного количества продукции надлежащего качества и выявление дефектов, недоделок, недостат и излишков до поступления продукции на склад.

Основные правила для обеих сторон изложены в пункте 3 главы 30 Гражданского кодекса Российской Федерации, в частности в статье 513.

Договор поставки - это документ, который регулирует процесс приемки. Все, что не оговорено в договоре, по умолчанию должно соответствовать требованиям Гражданского кодекса Российской Федерации [11].

В случае возникновения спора можно оказать содействие в следующих действиях:

- если вместо указанного в контракте количества отправлен неправильный товар;
- если поставщик не получит платеж.

Фактически условия приемки товара выполняются в соответствии с инструкциями Национальной арбитражной службы № 1.р-6 и р-7 подходят только для сложных товаров, таких как автомобили и оборудование.

Некоторые технические нюансы обязательны:

- подписать договор об ответственности с продавцом;
- определить точный вес;
- подтвердить, что посылка не распечатана;
- выполнить действия, если в счете-фактуре обнаружено несоответствие.

Соблюдение правил приемки товаров на предприятии:

Процедуры и сроки получения товаров по количеству, качеству и комплектности, а также оформления документов предусмотрены действующими техническими условиями, условиями поставки, договорами купли-продажи и инструкциями о процедурах получения потребительских товаров по количеству, качеству и комплектности.

Движение товаров от поставщиков к потребителям формально определяется документом о перевозке груза, планируемыми условиями доставки товара и правилами перевозки груза (товарно-транспортная накладная, грузовая накладная, железнодорожная накладная, счет-фактура или инвойс). Счет-фактура в торговой организации может использоваться в качестве входного и выходного документа. При организации отпуска товара со склада, когда торговая организация принимает товар, он должен быть выдан лицом, ответственным за материалы. В счете-фактуре указывается количество и дата отправления; имена поставщиков и покупателей; название и краткое описание товара, его количество (единица измерения), цена и общая сумма отпускных на товар (включая налог на добавленную стоимость)

Формирование ассортимента товаров - это деятельность по подбору групп, видов и разновидностей товаров в соответствии со спросом населения, в целях более полного его удовлетворения. Этот набор товаров позволяет удовлетворить реальные или прогнозируемые потребности и обеспечить высокую прибыльность работы предприятия. Определим, как на предприятии розничной торговли организована работа на складе.

Все складское помещение состоит из двух частей: используемой площади для хранения и неиспользуемой площади. При планировании учитывается, что наиболее разумное соотношение этих площадей равно 2:1.

Складское помещение должно соответствовать следующим требованиям:

- применение наилучшего метода укладки;
- предотвращение неблагоприятного воздействия одних продуктов на другие продукты при хранении;
- возможность использования транспортного оборудования.

Эксплуатация склада требует больших трудозатрат, и их снижение в значительной степени зависит от выбора вариантов механизации и автоматизации технических процессов [3].

При складской обработке товаров используется различное оборудование, которое можно разделить на два основных типа: технологическое и транспортное.

Использование различных типов оборудования зависит от характеристик перерабатываемых продуктов, их качества, формы, способа укладки, размера товарной единицы и других факторов. Использование специального оборудования при обработке складской продукции может, во-первых, ускорить процесс выполнения заказов, а во-вторых, более эффективно использовать складские мощности.

В качестве технологического оборудования широко используются: поддоны, многооборотные контейнеры, общие и специальные стеллажи, контейнеры, бункерные устройства, емкости и цистерны. Данный вид оборудования непосредственно используется при хранении товаров.

Оборудование для разборки, сегментации, упаковки и розлива продукции включает в себя различные типы весов, передвижные тележки, испытательные стенды, измерительные и лабораторные приборы, машины для изготовления пакетов и фасовочные установки.

Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020).

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 08.12.2020).
3. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 N 135-ФЗ (последняя редакция).
4. Федеральный закон от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 05.12.2022) «О защите прав потребителей».
5. Беленов, О. Н. Коммерческая деятельность организации / О.Н. Беленов. - М.: КноРус, 2020. - 144 с.
6. Березин, А. Инновационно-инструментальный механизм повышения конкурентоспособности / А. Березин. - М.: LAP, 2021. - 156 с.
7. Бондаренко, С. И. Коммерческая деятельность продукции розничного рынка России / С.И. Бондаренко. - М.: Научная книга, 2020. - 104 с.
8. Волкова, Н. Конкурентоспособность предпринимательских структур / Н. Волкова. - М.: LAP 2020. - 176 с.
9. Головачев, А. С. Коммерческие структуры России / А.С. Головачев. - М.: Вышэйшая школа, 2020. - 907 с.
10. Крупорницкая, И. А. Коммерческая деятельность розничной организации в условиях глобализации / И.А. Крупорницкая. - М.: Наука, 2020. - 348 с.
11. Лифиц, И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг / И.М. Лифиц. - М.: Высшее образование, Юрайт, 2021. - 464 с.
12. Парамонова, Т. Коммерческая структура предприятия розничной торговли / Т. Парамонова. - М.: КноРус, 2020. - 664 с.
13. Попова, А. Конкурентоспособность инновационной продукции / А. Попова. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2021. - 128 с.
14. Фатхутдинов, Р. А. Конкуренция среди организаций / Р.А. Фатхутдинов. - М.: Стандарты и качество, 2022. - 464 с.
15. Магазин «Пятерочка». Электронный ресурс: <https://5ka.ru/>

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/439444>