

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/80589>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Коммерция

ВВЕДЕНИЕ 3

1. Организация деятельности предприятия в условиях рынка 4
2. Организация закупочной деятельности 7
3. Организация сбытовой деятельности 8
4. Организация планирования технического оснащения и эксплуатация оборудования на предприятии 9
5. Анализ показателей финансово – хозяйственной деятельности 12
6. Организация и анализ маркетинговой деятельности 20
7. Управление ассортиментом товаров на предприятии 22
8. Оценка качества и обеспечение сохранности товаров 27

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 28

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 29

ПРИЛОЖЕНИЕ 32

ВВЕДЕНИЕ

Преддипломная практика – это обязательная составляющая образовательного процесса, не-обходимая для подготовки квалифицированных работников, хорошо ориентирующихся не только в профильной теории, но и в реальных трудовых буднях.

Во время прохождения практики происходит закрепление и конкретизация результатов теоретического обучения, приобретение студентами умения и навыков практической работы по специальности сферы коммерции.

Производственная практика была пройдена в магазине ИП Орехова А.Н. Основная деятельность магазина - реализация ассортимента продовольственных товаров.

Целью практики является формирование у студентов практических компетенций и комплексного представления о сущности и значимости коммерческих, технологических и экономических процессов сферы коммерции и творческого подхода к освоению соответствующих дисциплин.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- выполнение различных функций и действий в коммерческой структуре предприятия;
- подбор материалов по коммерческой деятельности во взаимосвязи с маркетингом, торговом-технологическому процессу, менеджментом, экономикой, стандартизацией и сертификацией товаров, финансированием и ценообразованием для дальнейшего их использования в будущей профессиональной деятельности;
- проведение анализа коммерческой деятельности предприятия по основным направлениям.

1. Организация деятельности предприятия в условиях рынка

Общие сведения о торговом предприятии: ИП Орехова Анна Николаевна действует с 2 февраля 2016 г., ОГРН присвоен 2 февраля 2016 г.

Юридический адрес данного магазина является г. Москва. Магазин находится на 1 этаже жилого дома. Режим работы с 8 до 22 часов.

Правовой статус: ИП - индивидуальный предприниматель.

Магазин ИП Орехова А.Н. следит за ассортиментом новых видов продукции и вводит их в ассортимент своего предприятия.

Цели и задачи

Основные цели компании:

- Привлечение как можно большего количества покупателей;
- Получение прибыли;
- Выполнение экономических показателей.

Миссия - обеспечение продуктами питания населения. Имидж - магазин рядом с домом.

Большое значение для любой организации имеет установление рациональной организационной структуры управления, которая отражает состав и подчиненность линейных и функциональных звеньев управления. Рассмотрим организационную структуру управления предприятием магазина ИП Орехова А.Н., представленную на рис. 1.

Рисунок 1 — Организационная структура магазин ИП Орехова А.Н.

Из рисунка видно, что на рассматриваемом предприятии используется линейно-функциональная структура управления. Ее также называю линейно-штабной, при которой руко-водители являются единоначальниками, а им оказывают помощь функциональные органы.

Такая структура управления в магазине ИП Орехова А.Н. показала, что она наиболее эффективна так как, аппарату управления приходится выполнять множество рутинных, часто повторяющихся процедур и операций при сравнительной стабильности управленческих задач и функций. Именно в этой структуре управления посредством жесткой системы связей обеспечивается четкая работа каждой подсистемы и организации в целом.

Управляющий магазина решает все вопросы хозяйственного, административного и финансового плана, связанные с деятельностью магазина. Также он организует и координирует работу магазина, способствует сокращению затрат и повышению качества сервиса.

Следующим за управляющим магазина в иерархии подчиненности идет его заместитель. Круг его прав и обязанностей несколько уже, чем у директора магазина. Однако он отвечает за организацию бесперебойной работы магазина и склада и в случае отсутствия управляющего выполняет его обязанности. Обязанности продавца-кассира не ограничиваются подсчетом итоговой стоимости покупки, приемом оплаты и пробитием кассового чека. В первую очередь он продавец, то есть основное связующее звено между товаром и покупателем. Помогает покупателям при выборе товара, дает консультации покупателям по ассортименту товаров, предлагаемых к продаже в магазине, по потребительским свойствам и особенностям товаров. Также он принимает участие в стимулировании продаж определенных видов товара, в рекламных акциях магазина: обращает внимание покупателей на заданный товар путем размещения его на самых просматриваемых местах.

Продавец, как и продавец-кассир, подчиняются директору магазина и его заместителю. Основные обязанности продавца, включают в себя: расстановка и пополнение товара на стеллажах; обеспечение сохранности товара в торговом зале; помощь покупателям при выборе товара; стимулирование продаж заданных администрацией видов товара; приемка и расстановка принятого товара; наклейка ценников на товар; участие в инвентаризации; контроль сроков реализации товара.

Фасовщик — это рабочий, осуществляющий фасовку и упаковку в тару различных товаров и предметов. В его обязанности входит: фасовка полуфабрикатов и готовой продукции или отдельных ее компонентов в тару; завертывание товаров в различный оберточный материал; наклеивание этикеток; маркировка упакованного товара; выкладка упакованного товара в торговый зал.

2. Организация закупочной деятельности

Одним из центральных основополагающих элементов коммерческой деятельности является закупочная работа, приносящая успех при ее оптимизации. Правильно принятое коммерческое решение по закупке товаров способствует увеличению прибыли предприятий, снижению риска и потерь, более полному удовлетворению потребностей населения.

Магазин имеет деловые связи со многими поставщиками, в частности, ООО «Юнион-Сити», ООО «Преображение», ООО «Гранд», ИП Андрианов Д.А, ООО «Портер», ОАО «КрасноярскХлеб», ИП Леонова Наталья Викторовна и т.д.

Таблица 1

Анализ поставщиков ИП Орехова А.Н. по признакам

Поставщики По месту нахождения По виду деятельности
местные иногородние производители посредники
Количество 5 2 2 5
Итого (%) 71% 29% 29% 71%

Таблица 2

Структура поставщиков ИП Орехова А.Н. по длительности хозяйственных связей
Длительность хозяйственных связей Количество поставщиков Доля, %
Долгосрочная (4-6 года) 3 43
Среднесрочная (1-3 года) 3 43
Краткосрочная (менее 1 года) 1 14
Всего: 7 100

Таблица 3

Анализ удельного веса основных поставщиков ИП Орехова А.Н.

Поставщик Поступления, тыс. руб. Удельный вес, %

2017 г. 2018 г. 2017 г. 2018 г.

А 1 2 3 4

ООО «Юнион-Сити»	1650	1750	16,54	15,80
ООО «Преображение»	1430	1640	14,34	14,80
ООО «Гранд»	1874	1978	18,79	17,86
ИП Андрианов Д.А.	1623	1946	16,27	17,57
ООО «Портер»	1260	1348	12,63	12,17
ОАО «КрасноярскХлеб»	1489	1684	14,93	15,20
ИП Леонова Наталья Викторовна	647	732	6,49	6,61
	9973	11078	100	100

3. Организация сбытовой деятельности

В торговле ценообразование является одним из первоочередных задач в деятельности сотрудников, в чью компетенцию входит сфера стратегического развития и обеспечения интересов предприятия. Этот процесс основывается не только на ценах конкурентов и издержках обращения, но и включает в себя структуру и состав цены, норму прибыли и другие понятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс РФ
2. Налоговый кодекс РФ
3. ФЗ «О рекламе»
4. «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300 – 1 (в редакции Федерально-го закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ – 212, с измен. и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.).
5. Инструкция о порядке приёмки продукции производственно – технического назначения и товаров народного потребления по количеству от 15.06.65 № - 6
6. Инструкция о порядке приёмки продукции производственно – технического назначения и товаров народного потребления по качеству от 25.04.66 № - 7
7. Аванесов Ю.А., Васькин Е.В., Ключко А.Н. Основы коммерции на рынке товаров и услуг.- М.: 1995.
8. Архипов В.А., Клишин В.Ф. Торговое оборудование: учеб. пособие для средних спец. учебн. заведений. – М.: Экономика, 1990. – 222 с.
9. Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций: учебник для сред. проф. образования – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 208 с.
10. Алексунин В.А. Маркетинг: Учебник. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010.
11. Губина О.В., Губин В.Е. Анализ финансово – хозяйственной деятельности. Практикум: учебное пособие. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА – М, 2007.
12. Дашков Л.Н., Памбухчианц В.К. Коммерция и технология торговли: Учебник для студентов высших учебных заведений. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2000.

13. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учеб. для вузов. – 4 – е изд., перераб. и допол. – М.: Вышнек, 1995.
14. Моисеенко Н.С. Товароведение непродовольственных товаров / Н.С. Моисеенко. – Изд. 6 – е, доп. перераб. – Ростов н / Д: Феникс, 2010. 379, [1] с. ил. – (Среднее профессиональное образование).
15. Николаева М.А. Теоретические основы товароведения: учебник / А.М. Николаева. – М.: Норма, 2013. – 448 с.
16. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности. Учебник для ССУЗов. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2010.
17. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник. – 11 – е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К°», 2008.
18. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология: учебник для нач. проф. образования/ Т.С. Голубкина, Н.С. Никифорова, А.М. Новикова, С.А. Прокофьева. – М.: Издательский центр «Академия» 2007. – 496 с.
19. Романенко С.Н. Маркетинг: Учебное пособие для студентов учреждений среднего профессионального образования. – 2 – е изд. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К°», 2008.
20. Рынок. Бизнес. Коммерция. М.: Экономика: Толковый терминологический словарь/ сост. В.А. Калашников М.: ИВЦ «Маркетинг», 1998.
21. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 2 – е изд., испр. и доп. – М.: Инфра – М, 2003.
22. Сборник типовых договоров. – М.: Инфра – М, 2001.
23. Тимофеева В.А. Товароведение продовольственных товаров: учебник / В.А. Тимофеева. – Изд. 11 – е, доп. и перер. – Ростов н / Д: Феникс, 2012. – 479 [1] с. – (СПО).
24. Тарифно – квалификационные характеристики по должностям служащих. – М.: Инфра – М, 2001.
25. Финансы: Учебник / Под ред. Л.А. Дробозиной. – М.: ЮНИТИ, 2009.
26. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов / Под ред. Проф. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2 – е изд., 2006.
27. Ходеев Ф.П. Маркетинг. – Ростов н / Д: «Феникс», 2003.
28. Чуева Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово – хозяйственной деятельности: Учебник. – 7 – е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К°», 2008.
29. Шапкова Е.Ю. Налоги и налогообложение: Учебное пособие. – 2 – е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К°», 2007.
30. Программные средства офисного назначения: Операционная система Microsoft Windows 2007; Microsoft Office Prof Plus 2007 Rus; Программа распознавания текста ABBYY FineReader 5.0; Microsoft Office SharePoint 2007 Rus.
31. Журналы: Современная торговля, Российская торговля, Коммерческий вестник, Коммер-сантъ.
32. http://www.megamagnat.ru/news_t/ Новости розничной торговли
33. [http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) – Деловая пресса.
34. [http:// www. nta – rus. ru](http://www.nta-rus.ru) – Национальная торговая ассоциация.
35. [http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера).
36. [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) – Российская торговля.
37. [http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) – Новости и технологии торгового бизнеса.

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/80589>