

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
(Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова)

Менеджмент и массовые дела
(кафедра)

ОТЧЕТ

О прохождении предыдущей практики
(вид практики)

Студента Рубовой Галины Владимировны 4 курса

Направление подготовки 58.03.02 Менеджмент
(код и наименование подготовки)

Место прохождения практики ООО «Аэротерм»

Срок практики с «14» марта 20 18 г. по «16» апреля 20 18 г.

Руководитель практики от предприятия (организации)

ЗДН Гавриченко О.И.
(Ф.И.О., должность)



[Signature]
(подпись)

Руководитель практики от Филиала

Мельников В.А.
(Ф.И.О., должность)

[Signature]
(подпись)

7.2/ хорошо

рек. № 7 от 09.04.2018

г. Смоленск
2018 г.

ПЛАН – ГРАФИК

1. Ф.И.О. студента Орлова Татьяна Владимировна
2. Курс, группа 4 курс, М 141 зу
3. Место прохождения преддипломной практики ООО «Агроторг» (магазин «Пятерочка»)
4. Срок преддипломной практики с «24» марта 2018 г. по «06» апреля 2018 г.

Дата	Перечень намечаемых работ
24.03.-25.03.	Характеристика организации
26.03.-27.03.	Анализ системы управления организации и использования трудовых ресурсов
28.03.-29.03.	Анализ финансовых показателей организации
30.03.-31.03	Анализ системы планирования и прогнозирования на предприятии
01.04.-02.04.	Анализ системы управления производства и формирования ассортиментной политики
03.04.-06.04	Анализ системы мотивации сотрудников магазина «Пятерочка»

Руководитель практики от Филиала:

Сергей Михайлович Мельников
(Занимаемая должность) Мельников
Ф.И.О.

[Подпись]
подпись

Дата

Руководитель практики от Организации:

С.О.С.
(Занимаемая должность) Ковалева
Ф.И.О.

[Подпись]
подпись

06.04.18
Дата

Кафедра менеджмента и таможенного дела

Направление подготовки Менеджмент
профиль Менеджмент организации

ЗАДАНИЕ

на производственную практику

ПРЕДДИПЛОМНУЮ

(указать вид и тип практики)

4 курс, М 141 зу

(курс, группа)

Орлова Татьяна Владимировна

(фамилия, имя, отчество)

1. Срок сдачи студентом отчета 09.04.2018 г.

2. Календарный план

Этапы практики, содержание выполняемых работ и заданий по программе практики	Сроки выполнения	
	Начало	Окончание
Проанализировать организационно-управленческие решения в организации и за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений	24.03.18 г.	25.03.18 г.
Дать обоснование актуальности и практической значимости избранной темы научного исследования	24.03.18 г.	25.03.18 г.
Использовать методы количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления	24.03.18 г.	25.03.18 г.
Решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	24.03.18 г.	25.03.18 г.
Научиться подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур	24.03.18 г.	25.03.18 г.
Применять основные принципы и стандарты финансового учета для формирования учетной политики и финансовой отчетности организации, навыков управления затратами и принятия решений на основе данных управленческого учета	24.03.18 г.	25.03.18 г.
Применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации	26.03.18 г.	27.03.18 г.
Проанализировать и использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умение проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной	26.03.18 г.	27.03.18 г.
Использовать в работе различные способы разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и	26.03.18 г.	27.03.18 г.

организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде		
Проанализировать методы и принципы разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности, использовать их на практике	27.03.18 г.	29.03.18 г.
Изучить и научиться применять инструменты бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	27.03.18 г.	29.03.18 г.
Оценить воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли	27.03.18 г.	29.03.18 г.
Оценить экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	27.03.18 г.	29.03.18 г.
Участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений в организации	27.03.18 г.	29.03.18 г.
Смоделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций для её совершенствования	27.03.18 г.	29.03.18 г.
Провести оценку инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования с учетом роли финансовых рынков и институтов	30.03.18 г.	31.03.18 г.
Проанализировать рыночные и специфические риски для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании	01.04.18 г.	02.04.18 г.
Изучить поэтапный контроль реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ	01.04.18 г.	02.04.18 г.
Использовать навыки координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	03.04.18 г.	04.04.18 г.
Проанализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений	03.04.18 г.	04.04.18 г.
Научиться документально оформлять решения в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений	03.04.18 г.	04.04.18 г.
Организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)	05.04.18 г.	06.04.18 г.
Осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации	05.04.18 г.	06.04.18 г.

3. Место прохождения практики ООО "Аэроморс"

Руководитель практики от кафедры Филиала

Руководитель практики от базы практики

Задание принял к исполнению

(подпись)

(подпись)

(подпись)

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1.Характеристика организации.....	4
2. Анализ системы управления организации и исполнения трудовых ресурсов.....	8
3. Анализ финансовых показателей.....	11
4. Анализ системы планирования и прогнозирования на предприятии.....	20
5. Анализ системы управления производства и формирования ассортиментной политики.....	23
6.Анализ системы мотивации.....	27
Заключение.....	34
Приложения.....	35

ВВЕДЕНИЕ

Преддипломную практику проходила на базе ООО «Агроторг» (магазин «Пятерочка») с 24 марта 2018г. по 09 апреля 2018г.

Целью прохождения преддипломной практики является сбор информации для написания дипломной работы, рассмотрение характеристики организации и системы мотивации сотрудников «Пятерочка».

Задачи практики:

- охарактеризовать организацию;
- проанализировать систему управления трудовыми ресурсами;
- изучить финансовые показатели;
- провести анализ планирования и прогнозирования организации;
- рассмотреть систему управления производства и формирования ассортиментной политики.
- проанализировать систему мотивации работников;

1.ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ

ООО «Агроторг» - организация по розничной торговле продовольственными и непродовольственными товарами.

ООО «Агроторг» является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании устава общества и действующего законодательства Российской Федерации.

Целями деятельности предприятия являются расширение рынка товаров и услуг, извлечение прибыли, а также содействие наиболее полному удовлетворению потребностей народного хозяйства и населения в промышленных товарах и товарах народного потребления. Общество вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом.

ООО «Агроторг» сетевой магазин под известным названием «Пятерочка». Магазин под брендом «Пятёрочка» — это торговая сеть продовольственных магазинов формата «у дома».

Первый магазин торгово - розничной сети «Пятерочка» открылся в 1999 году в Санкт-Петербурге.

Сотый магазин был открыт уже в 2004 году, так же в этом году сеть магазинов вышла на рынки Казахстана и Украины. В скором времени приобретено 18 магазинов сети «Копейка» в Санкт-Петербурге и 25 магазинов в Москве. В 2006 году произошло слияние рознично - торговых сетей «Перекрёсток» и «Пятёрочка», образована компания в X5 Retail Group, марка сети сохранена.

При объединении компания приобрела опцион на право покупки сети гипермаркетов «Карусель» в 2008 году, которые принадлежали тогда акционерам «Пятёрочки».

По 2013 год логотип компании «Пятерочка» представлял собой красную цифру «5» в красном кольце со словом справа «Пятерочка» красными буквами (приложение А). В этом же году в рамках программы обновления сети был проведён ребрендинг. На новом логотипе изображено

стилизованное яблоко с зелёным листом с целью символизировать свежесть продукции, этот логотип используют до сих пор.

Количество универсамов, работающих под управлением компании, на 23.01.2018 года составляет 11 225. Чистая розничная выручка за 2017 г. составила 1 000 863 млн руб.

Торговая сеть «Пятерочка» не раз завоевывала и побеждала на конкурсах:

- названа победителем общенационального рейтинга «Лучшая сеть» (Северо-Запад) 2001 год.

- торговая сеть «Пятёрочка» награждена почётным дипломом «За успехи в управлении персоналом». Награда присуждена профессиональной кадровой Лигой России. 2004 год

- торговая сеть «Пятёрочка» названа победителем общенационального рейтинга «Сеть дискаунтеров».

- по итогам работы 2004 года международный журнал Retail World поставил торговую сеть «Пятёрочка» на восьмое место в мире среди наиболее перспективных компаний.

- торговая сеть «Пятёрочка» награждена дипломом «За вклад в развитие розничной торговой сети СПб». Награда присуждена комитетом экономического развития, промышленной политики и торговли Санкт-Петербурга 2005 год.

- торговая сеть «Пятёрочка» стала победителем общенационального рейтинга топ-200 «Крупнейшая розничная сеть дискаунтеров России».

- торговая сеть «Пятёрочка» названа победителем общенационального рейтинга топ-200 «За удвоение годового объёма продаж — Волгоград — Самара».

- торговая сеть «Пятёрочка» объявлена победителем конкурса «За самое масштабное внедрение мерчендайзинговых схем на территории России» «Золотой метр» 2016 год.

Глава ООО «Агроторг» (магазинов под брендом «Пятёрочка») - Ольга Наумова названа менеджером года на премии РБК.

Согласно уставу ООО «Агроторг» главным направлением деятельности магазина «Пятёрочка» является оптово – розничная торговля продуктами питания и непродовольственными товарами.

Миссия «Пятёрочки» - образование самой эффективной сбытовой сети. Философия бизнеса изначально была заложена в названии – «Пятёрочка». В ее основе лежит удовлетворение пяти основных потребностей клиента:

- удобные месторасположение и время работы магазинов;
- универсальный ассортимент товаров повседневного спроса;
- низкие цены;
- высокое качество обслуживания;
- гарантированное качество товаров.

Главная задача магазина – это предложить покупателю широкий ассортимент товаров и отличное соотношение цены и качества.

Стратегия развития предприятия следующая:

1. Достижение наибольшей зоны покрытия сети магазинов «Пятёрочка»:

- Стратегическое направление – открытие магазинов в городах с населением менее 500 тыс. человек – где проживает 73% городского населения;

- Целевая аудитория «магазина у дома» - потребители со средним уровнем дохода, что доставляет возможность сети «Пятёрочка» пробираться в небольшие города и населенные пункты.

2. Поддержание индустрии лидерства в контроле над издержками:

- Дальнейшее улучшение действенности логистической системы.

Соответственно ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий» предоставленный магазин причисляется к универсаму (супермаркету) – продает продовольственные товары универсального ассортимента и непродовольственные товары частого

спроса. По специализации эта организация является смешанная, т.к. реализует обширный ассортимент продовольственных товаров и универсальную группу непродовольственных товаров.

Торговое предприятие «Пятерочка» находится по адресу город Ярцево, улица Краснооктябрьская, 33. Оно является розничным торговым предприятием, площадь которого составляет 350 кв.

Режим работы с 09:00 ч до 23:00 без перерыва на обед и выходных.

В магазине основным методом продажи является самообслуживание – это один из самых удобных для покупателей методов продажи товаров. Самообслуживание разрешает ускорить операции по продаже товаров, поднять пропускную способность магазина, расширить объем реализации товаров. В магазинах самообслуживания функции работников торгового зала сближаются в основном к консультированию покупателей, выкладке товаров и контроль за их сохранностью, выполнению расчетных операций.

В данном магазине оказывают основные и дополнительные услуги. Основной услугой является реализация различных групп товаров в магазине. Дополнительной – предоставление информации о товаре, оказание консультативной помощи покупателю в совершении покупки.

Местоположение магазина выгодное, потому что находится в районе жилого комплекса и вблизи от остановки.

На предприятие розничной торговли выполняются:

- требования противопожарной безопасности;
- требования экологической безопасности;
- санитарно-гигиенические требования;
- требования электро- и взрывобезопасности.

2. АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ИСПОЛНЕНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

В магазине «Пятерочка» применяется линейная структура управления. Для этой структуры характерно сосредоточение всех функций управления в руках директора. Персонал магазина разделяется на почти равные части, так же примерно равные действия осуществляют сотрудники.

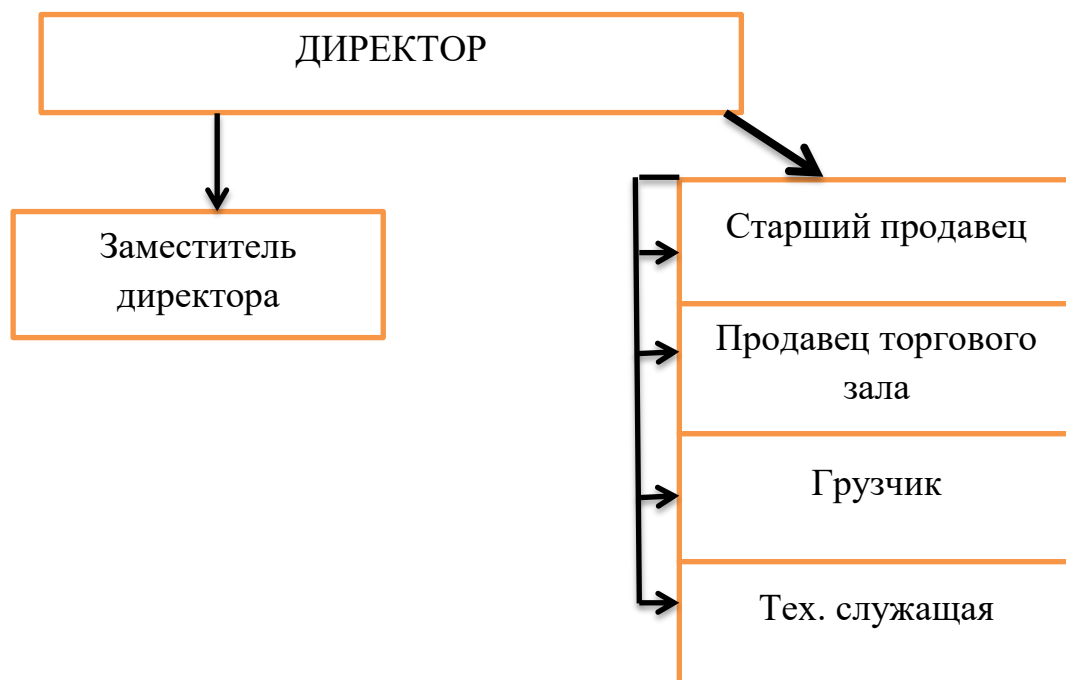


Рис.1. Линейная структура управления магазина «Пятерочка»

Организационная структура «Пятерочки» имеет как положительные стороны, так и отрицательные.

К положительным сторонам относятся:

- путем централизации на высшем уровне важнейших решений обеспечивается стратегическая направленность управленческого процесса;
- благодаря надежности и четкости коммуникаций возникает возможность без задержки доводить до исполнителей и реализовывать управленческие решения;

- в результате предельной рациональности структуры исключается дублирование управленческих функций и тем самым достигается экономия затрат.

Отрицательные стороны:

- повышение административных расходов;
- усугубление бюрократизма;
- усложнение внутриорганизационных связей.

Таблица 1

Штатное расписание ООО «Агроторг» магазина «Пятерочка»

Должность	Количество работников
Директор	1
Зам.директора	2
Старший продавец	2
Продавец торгового зала	6
Тех.служащая	2
Грузчик	2
Всего	15

Проанализируем динамику численности работников ООО «Агроторг» (магазина «Пятерочка») за последние три года.

Таблица 2

Динамика численности работников магазина «Пятерочка»

Показатели	Списочная численность		
	2015	2016	2017
1.Административно-управленческий персонал	3	3	3
2. Торгово-оперативный персонал / производственный персонал	10	8	8
3. Прочие работники	4	4	4
Всего работников	17	15	15

Анализируя динамику численности работников торгового предприятия «Пятерочка» за три года можно сделать вывод, что в 2016 году штат магазина был сокращен на двух сотрудников, а в 2017 году динамика численности магазина осталась не изменой.

3. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Финансовые ресурсы – это совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне, предназначенных для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства.

Следует выделить такое понятие, как «капитал» - часть финансовых ресурсов, вложенных в производство и приносящих доход по завершению оборота. Другими словами, капитал выступает как превращенная форма финансовых ресурсов.

Таблица 3

Отчет о финансовых результатах ООО «Агроторг» (магазина Пятерочка»)

Наименование показателя	За 2017 год	За 2016 год
Выручка (отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.)	481 713 365	228 908 595
Себестоимость продаж	370 055 267	180 996 988
Валовая прибыль (убыток)	111 658 098	47 911 607
Коммерческие расходы	109 889 154	48 937 948
Прибыль (убыток) от продаж	1 768 944	-1 026 341
Проценты к получению	543 756	491 102
Проценты к уплате	1 783 556	3 549 238
Прочие доходы	33 829 624	15 012 150
Прочие расходы	22 799 667	10 043 695
Прибыль (убыток) до налогообложения	11 559 101	883 978
Текущий налог на прибыль	-2 748 740	2 139 199
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-4 436 238	-1 931 036
Изменение отложенных налоговых обязательств	1 210 256	406 710
Изменение отложенных налоговых активов	-20 904	21 751
Прочее	2 508 764	-2 139 199
Чистая прибыль (убыток)	10 567 917	499 019

Из таблицы 10 видно, что прибыль от продаж в 2017 году увеличилась на 742603 с предыдущим годом, проценты по уплате сократились почти в 1,5 раза.

Изменение отложенных налоговых обязательств сократилось на 803546, изменение отложенных налоговых активов – увеличилось.

Таблица 4

Отчет о движении денежных средств ООО «Агроторг»

Наименование показателя	За 2017 год
Денежные потоки от текущих операций	
Поступления - всего	478 632 520
в том числе:	
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	463 511 327
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	9 246 739
от перепродажи финансовых вложений	0
прочие поступления	5 874 454
Платежи - всего	(451 504 685)
в том числе:	
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	(399 988 680)
в связи с оплатой труда работников	(50 411 698)
процентов по долговым обязательствам	(647 595)
налога на прибыль организаций	(0)
прочие платежи	(456 712)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	27 127 835
Поступления - всего	7 009 072
в том числе:	
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	0
от продажи акций других организаций (долей участия)	0
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	7 001 115
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	7 957
прочие поступления	0

Продолжение таблицы 4

Платежи - всего	(40 897 554)
в том числе:	
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	(33 724 415)
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	(0)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	(7 173 139)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	(0)
прочие платежи	(0)
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	-33 888 482

Проанализировав движения денежных средств в «Пятерочке» можно сделать вывод:

всего поступлений за 2017 г составило-478 632 520 из них большая часть это от продажи товаров - 463 511 327.

4. АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНАЗИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Целевая ориентация системы планов осуществляется в торговом предприятии «Пятерочка» при помощи организационно-иерархической соподчиненности и естественно обусловленной кооперации объектов планирования. Основой системы планов является долгосрочная целевая программа, содержащая главные установочные показатели деятельности структурных единиц и предприятия в целом.

Отдаленные долгосрочные цели дважды подвергаются планированию - в долгосрочных и в оперативно управляемых планах. Вначале отдаленные цели включаются в план как предмет их разработки, т.е. в оперативном и текущем планах определяются задания разработчикам, сроки начала работ по этапам и даты их завершения. Далее из наличных ресурсов для обеспечения начатых работ выделяются необходимые средства, которые также подвергаются текущему планированию.

Оперативное планирование в магазине является развернутым продолжением текущего планирования производства и включает детализацию текущего плана предприятия и доведение его заданий до каждого магазина по России, рабочего.

Планы и графики при этом составляются на квартал, месяц, декаду, сутки, смену.

В целом долгосрочное, текущее и оперативное планирование взаимосвязаны представляют собой систему планирования, которая объединяет в комплекс весь механизм управления ООО «Пятерочка»

**Организационно-иерархическая схема соподчиненности и
кооперации планирования в «Пятерочке»**

Периодичность плана	Форма Заказа	Структура показателей планирования	Ответственность исполнения
Оперативно Календарный	Заказы Потребителей	Подетально натуральные нормы и нормативы	Залы 1,2
Текущий	Преимущество заказы потребителей	Натуральные - по видам наименований товаров, нормативы и нормы	Залы 1,2,3 финансовые
Среднесрочный	Заказы покупателей, прогнозы	Укрепленные стоимостные натуральные трудовые нормы нормативы	Касса 1, 2, 3
Долгосрочный	В основном прогнозы	Укрепленная номенклатура товара,	Склад 1
Стратегический	Прогнозы	Важнейший группы товаров объёмы финансирования	Отделы Маркетинга Финансовый технический

Технология внутрифирменного планирования магазина включает:

- определение и обоснование основной цели и вытекающих из нее задач предприятия;
- оформление поставленной задачи, установление конкретных показателей и заданий для исполнителей;
- детализацию задания по видам и объемам работ, конкретным рабочим местам и срокам исполнения;
- детальные расчеты затрат и получаемых результатов на весь период планирования.

Для разработки плана специалистам по планированию требуется соответствующая информация. Помимо прогнозных и маркетинговых данных, т.е. в основном внешней информации, в органы планирования поступает большой объем внутренней информации.

Сбор и обобщение поступающей информации, ее анализ относится к предплановой работе специалистов. Предплановая работа столь же необходима, как и разработка самого плана. Составление плана деятельности магазина «Пятерочка» начинается с подготовки проекта отдельных его частей:

- плана продаж выполнения квартального плана;
 - плана по кадрам и заработной плате;
 - перспективного плана по новой технике и капитальным вложениям;
- финансового плана.

Финансовая модель или, если говорить более точно, модель бюджетирования, представляет собой систему математических уравнений, логических утверждений и данных, которые описывают взаимодействие переменных, характеризующих финансовую и операционную деятельность. Планирование является важной частью управления предприятием, но, к сожалению, занимает при правильном подходе немало времени. Критически важным элементом планирования в коммерческой деятельности является финансовое планирование и прогнозирование состояния предприятия, или как его часто называют - бюджетирование.

Оно базируется на ясном понимании закономерностей рыночного поведения, законов конкуренции и места предприятия на рынке, то есть, в том числе на сформулированных стратегических целях предприятия. Но финансовое планирование, хотя и является критическим элементом управления бизнесом, не является в большинстве случаев достаточным для реализации управления предприятием

К числу внутренних факторов, влияющих на составление бюджетов торгового предприятия «Пятерочка» следует отнести:

- дефицит времени в связи с давлением, приоритетом текущих дел;
- убежденность в том, что главный фактор успеха фирмы
- предпринимательский талант руководителей, интуиция и деловые связи;
- недостаточная квалификация персонала

5. АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ

Магазин «Пятерочка» предлагает покупателю большой ассортимент товаров - около 13 тысяч наименований, включающий в себя продовольственные и непродовольственные товары. Из них 12 %- бакалейные товары и напитки, 31%-замороженные и молочные продукты, 13% - овощи и фрукты, 18%- гастрономические продукты, 10%- мясопродукты.

В основу построения ассортимента магазина положено рациональное соотношение отдельных групп товаров, учитывающее следующие принципы:

- обеспечение в магазине достаточной полноты товаров частого спроса, простого ассортимента, незаменимых и трудно - заменяемых в потреблении и спросе;

- обеспечение достаточной широты видов товаров по каждой группе и подгруппе товаров;

- установление определенного количества разновидностей по каждому виду товаров.

Численность ассортиментных позиций в данном магазине распределяется между продовольственными и непродовольственными товарами в процентном соотношении как 66:34.

Ассортимент продовольственных товаров расширяется в основном за счет овощей, фруктов, а также замороженных продуктов. Основные направления в области формирования ассортимента магазина «Пятерочка» - это сокращение и расширение ассортимента, а так же его обновление и совершенствование.

Таким образом, исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что по широте охвата товаров, реализуемых в магазине «Пятерочка», ассортимент является сложным и развернутым.

Ассортиментный перечень продовольственных товаров магазина

«Пятерочка»:

1. Колбасные изделия
2. Консервы мясные, молочные, рыбные
3. Масло растительное
4. Сахар
5. Кондитерские изделия
6. Консервы фруктовые
7. Консервы овощные
8. Соль, в т.ч. йодированная
9. Чай
10. Кофе, кофейные напитки
11. Макароны изделия
12. Соки, напитки в ассортименте
13. Прочие продтовары (включая морепродукты)
14. Мясо, птица
15. Масло животное
16. Маргарин
17. Сыр
18. Яйцо, яичный порошок
19. Рыба
20. Мука
21. Крупа
22. Детское питание
23. Овощи, фрукты
24. Пиво
25. Алкогольная продукция

К непродовольственным товарам магазина «Пятерочка» относятся:

1. Одежда
2. Текстиль для дома, товары для сада

3.Сезонные товары, бытовая техника и электроника,

4.Косметика и чистящие средства

Для полного представления продукции торгового предприятия был сформирован классификатор ассортимента. С его помощью видно, чем торгует магазин, какие существуют товарные группы и товарные подгруппы. Продолжением этого является составление ассортиментной матрицы, в ней представлена та продукция, которая пользуется значительным спросом у населения, приносящая большую часть прибыли торгового предприятия. Ассортимент магазина основан на ассортиментном минимуме товаров.

Для изменения, то есть формирования ассортимента в магазине «Пятерочка» также ведётся «Книга нереализованного спроса». Она заполняется вручную продавцами магазина. Основанием для заполнения данной книги служит спрос потребителей на товары, которых не имеется в наличии.

Важно выделить те группы товаров, по которым это необходимо в первую очередь. Такую возможность дает ABC-анализ.

Анализ - ABC используют с целью сокращения величины запасов, количества перемещений на складе, общего увеличения прибыли на предприятии и т.д.

Продукция «А» - более дорогостоящие. На их долю приходится примерно 80 % общего объема реализации, однако они составляют только 10-20% общей суммы запасов товаров.

Продукция «В» - средние по ценам и наиболее замедленной товарооборачиваемости, пользующиеся меньшим спросом, чем товары группы «А». Их удельный вес в общем объеме товарного оборота составляет примерно 10-15%, а доля в общей сумме запасов - 30-40%.

Продукция «С» - самые дешевые, относят к ним товары еще больше редкого спроса и медленной оборачиваемости. В общем объеме реализации их суммарная стоимость составляет 5-10%, однако они занимают 40-50% объема запасов товаров.

Данный метод, позволяет предприятиям систематизировать учет и контроль запасов, выбирать те товары, которыми следует управлять прежде всего.

При проведении исследования ассортимента с целью исследования ассортимента чаще всего выбирают два показателя (признака): оборот в натуральном выражении и доход. При этом исследование проводят внутри категории для каждой категории. При проведении сквозного исследования оборот следует брать в стоимостном выражении.

В таблице представлен анализ каких товарам следует уделять наибольшее внимание.

Таблица 6

**Реализация товаров по основным группам в магазине «Пятерочка»
в 2017 г.**

Наименование товара	Товарооборот, тыс. руб.	Удельный вес в обороте, %
Молочная гастрономия	43027,5	13,71%
Бакалея	38610,1	12,30%
Сопутствующие товары	29815,6	9,50%
Мясо и мясные изделия	28346,2	9,03%
Алкоголь	24130,8	7,69%
Кондитерские изделия	24085,6	7,67%
Соки и воды	22155,8	7,06%
Мясная гастрономия	18405,5	5,86%
Рыба и морепродукты	17343,4	5,53%
Замороженные продукты	15281,3	4,87%
Овощи	14659,8	4,67%
Хлебные изделия	10112,8	3,22%
Фрукты	9036,4	2,88%
Детское питание	6416,8	2,04%
Табак	5229,1	1,67%
Салатное производство	444,8	0,14%
Промышленные товары	2077	0,66%
Диабетические продукты	584,7	0,19%
Бытовая техника	101	0,03%
Итого	313868,3	100

Таким образом, проведенный анализ позволил определить наиболее эффективную группу товаров, которая определяет прибыль предприятия и кроме того, выявить наиболее не ликвидные товары, управление которыми не требует значительных затрат.

Группа А это продукция которая требует тщательного планирования, постоянного контроля, так как предприятию она приносит наибольшую часть дохода - 50%, к ней относятся: молочная гастрономия, бакалея, сопутствующие товары, мясо и мясные изделия, алкоголь, кондитерские изделия, соки и воды.

Группа В это продукция, которая в меньшей степени пользуются спросом чем продукция группы А, в части прибыли предприятия она занимает 30% - это: рыба и морепродукты, замороженные продукты, овощи, хлебные изделия, фрукты т детское питание, табак.

Группа С - продукция которая занимает менее 20 % в реализации. Ассортимент этих товаров в дальнейшем необходимо оптимизировать: салатное производство, промышленные товары, диабетические продукты, бытовая техника.

Проведем XYZ-анализ.

В группу X относят позиции со значением коэффициента вариации от нуля до 10%.

В группу Y - от 10% до 25%.

В группу Z - от 25% до бесконечности.

Таблица 7

XYZ-анализ магазина «Пятерочка»

Группа товаров	2017		XYZ-анализ	
	Оборот	ст.ош.	вар.	группа
Молочная гастрономия	43027,5	24 969	58%	Z
Бакалея	38610,1	21 808	56%	Z
Сопутствующие товары	29815,6	5 871	20%	Y
Мясо и мясные изделия	28346,2	2 112	7%	X
Алкоголь	24130,8	16 133	67%	Z

Продолжение таблицы 7

Кондитерские изделия	24085,6	14 250	59%	Z
Соки и воды	22155,8	9 807	44%	Z
Мясная гастрономия	18405,5	9 761	53%	Z
Рыба и морепродукты	17343,4	2 638	15%	Y
Замороженные продукты	15281,3	3 580	23%	Y
Овощи	14659,8	6 780	46%	Z
Хлебные изделия	10112,8	8 516	84%	Z
Фрукты	9036,4	1 897	21%	Y
Детское питание	6416,8	1 293	20%	Y
Табак	5229,1	2 325	44%	Z
Салатное производство	444,8	1 704	383%	Z
Промышленные товары	2077	3 561	171%	Z
Диабетические продукты	584,7	1 997	341%	Z
Бытовая техника	101	2 074	2053%	Z
Итого	313868			

Теперь проведем совмещенный анализ ABC и XYZ магазина «Пятерочка» в таблице 8.

Таблица 8

Совмещенный анализ ABC и XYZ магазина «Пятерочка»

Группа товаров	ABC-анализ		XYZ-анализ		ABCXYZ группа
	н.итог	группа	var	группа	
Молочная гастрономия	13,71	A	58%	Z	CZ
Бакалея	26,01%	A	56%	Z	AZ
Сопутствующие товары	21,80%	A	20%	Y	AY
Мясо и мясные изделия	18,53%	A	7%	X	AX
Алкоголь	16,72%	A	67%	Z	AZ
Кондитерские изделия	15,36%	A	59%	Z	AZ
Соки и воды	14,73%	A	44%	Z	AZ
Мясная гастрономия	12,92%	A	53%	Z	AZ
Рыба и морепродукты	11,39%	A	15%	X	AX
Замороженные продукты	10,40%	A	23%	Y	AY
Овощи	9,54%	A	46%	Z	AZ
Хлебные изделия	7,89%	A	84%	Z	AZ
Фрукты	6,10%	A	21%	Y	AY
Детское питание	4,92%	A	20%	Y	AY

Продолжение таблицы 8

Табак	3,71%	A	44%	Z	AZ
Салатное производство	1,81%	A	383%	Z	AZ
Промышленные товары	0,80%	A	171%	Z	AZ
Диабетические продукты	0,85%	A	341%	Z	AZ
Бытовая техника	0,22%	A	2053%	Z	AZ

Таким образом, в группу X входят товары: мясо и мясные изделия, рыба и морепродукты. В группу Y - сопутствующие товары, замороженные продукты, фрукты, детское питание.

В группу Z - молочная гастрономия, бакалея, алкоголь, кондитерские изделия, соки и воды, мясная гастрономия, овощи, хлебные изделия, табак, салатное производство, промышленные товары, диабетические продукты, бытовая техника.

Таким образом, в универсаме существуют товары спрос на который не регулярный, кроме того, они приносят наименьшую выручку магазину.

Рекомендуем магазину «Пятерочка» расширить ассортимент путем внедрения новой продукции взамен не рентабельной.

6. АНАЛИЗ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ

В компании «Пятерочка», политика в области системы оплаты труда, льгот и выплат является справедливой.

Заработная плата сотрудников Пятерочки почасовая. Оплачивается 10,5 часов рабочего времени сотрудника за смену, а 1,5 часа это обед и перерывы на отдых – эти часы не оплачиваются. Ставка за смену сотрудников магазина «Пятерочка» рассчитывается по формуле:

$$ЗПн = Сч * Ч,$$

где Сч – ставка за 1 час работы;

Ч – количество фактически отработанных часов в месяц.

Таким сотрудникам, как тех.служащая в основную смену (то есть и в дневную и ночную) положено отработать по плану 190 часов за месяц, т.е. они примерно работают по 8 часов в день

Рассчитаем ставку за смену сотрудников магазина «Пятерочки» в таблице 9.

Таблица 9

Ставка за смену(день) сотрудников магазина «Пятерочка»

Должность	Ставка за один час	Оплачиваемые часы за смену	Ставка за смену
Директор	210	8	1680
Зам. директора	180	10,5	1 890
Старший продавец	98	10,5	1029
Продавец кассир	92	10,5	966
Тех.служащая	80	8	640
Грузчик	85	10,5	892,5

В магазине используется простая повременная оплата труда работников «Пятерочки».

При такой оплате труда начальная заработная плата, то есть должностной оклад работника определяется умножением его дневной ставки, пересчитанной на установленную для компании продолжительность рабочего дня, на число фактически отработанных дней:

$$ЗПн = Дф * Сд ,$$

где ЗПн – начальная заработная плата сотрудника за месяц;

Дф – число фактически отработанных дней;

Сд – ставка за день работы (то есть за смену).

По данной формуле рассчитывается заработная плата почти всех сотрудников компании (директоров, заместителя директора, продавцов). Проведем расчет должностного оклада сотрудников компании «Пятерочка» в таблице 10.

Таблица 10

Должностной оклад сотрудников «Пятерочки» за месяц

Должность	Ставка за день работы	Число дней	Должностной оклад
Директор	2 205	21	35 280
Зам.директора	1 890	15	28 350
Старший продавец	1029	15	15 435
Продавец- кассир	966	15	14 490
Тех.служащая	640	15	9 600
Грузчик	892,5	15	13 387,5

Так же в магазине «Пятерочка» есть ночные часы с 22:00 по 23:00, которые оплачиваются по двойной ставки за час.

Зарплата работникам магазина «Пятерочка» выплачивается 2 раза в месяц (5 и 20-го числа), то есть на пятый рабочий день после закрытия отчетного периода (с 1 по 15 число каждого месяца и с 16 по 31

включительно). Первая часть заработной платы состоит из должностного оклада, премии и бонусов, а вторая часть – только из должностного оклада.

В таблице рассмотрим динамику роста должностного оклада сотрудников «Пятерочки» за последние три года.

Таблица 11

**Динамика роста должностного оклада сотрудников магазина
«Пятерочка»**

Должность	2015 год	2016 год	2017 год
Директор	33 600	35 280	35 280
Зам.директора	27 562,5	28 350	28 350
Старший продавец	14 962,5	15 435	15 435
Продавец- кассир	14 017,5	14 490	14 490
Тех.служащая	9 240	9 600	9 600
Грузчик	12 915	13 387,5	13 387,5

Из таблицы видно, что должностной оклад сотрудников магазина «Пятерочки» поднимался незначительно. В 2016 году сотрудникам подняли зарплату в среднем на 450 руб., а в 2017 году динамика роста осталась не измененной.

В магазине так же действует система премирования, которая отличается, как для административного персонала, так и для продавцов – кассиров.

Директору и заместителю директора ежемесячно выплачивается надбавка за интенсивность труда в размере 1/15 от должностного оклада.

В таблице приведем пример расчета надбавки за интенсивность труда директора и зам. директора магазина «Пятерочка».

**Надбавка за интенсивность труда административным сотрудникам
«Пятерочки»**

Должность	оклад	% надбавки	Надбавка за интенсивность
Директор	35 280	15%	5 292
Зам.директора	28 350	15%	4 252,5

У продавцов магазина «Пятерочка» так же есть система премирования, которая немного отличается от административного персонала.

Премия ПИК – это премия от пробитых товаров в чеке. Ставка за пробитый товар составляет 0,07рубля за одну единицу. Примерно за месяц пробитых товаров количество составляет 19 000. Исходя из этого можно рассчитать примерную премиальную часть за месяц.

$19\ 000 * 0,07 = 1\ 330$ руб. – надбавка продавцам кассирам за ПИК.

Так же сотрудникам магазина «Пятерочка» рабочие смены, которые выпадают на праздничные дни оплачиваются в двойном размере.

Так как все сотрудники магазина «Пятерочка» работают официально по трудовому кодексу, то в соответствие с законодательством (ст.7 Федерального закона от 29.12.2006 г. № 255-ФЗ) размер пособия рассчитывается индивидуально.

В случае болезни, карантина или травмы работника, прохождения санаторно-курортной реабилитации после прохождения стационарного лечения, протезирования в специализированной стационаре выплата пособия по временной нетрудоспособности зависит от трудового стажа:

- до 5 лет размер выплат составляет 60%;
- от 5 до 8 лет размер выплат составляет 80%;
- 8 лет и более размер выплат составляет 100%.

Размер компенсации по временной нетрудоспособности для работников «Пятерочки» рассчитывается в зависимости от количества

отработанных ими рабочих смен (часов) путем умножения ставки сотрудника за рабочую смену (час) в месяце начала нетрудоспособности на количество рабочих смен (часов), фактически (по графику работы сотрудника) приходящихся на оплачиваемый период нетрудоспособности сотрудника, и на оплачиваемый процент больничного:

$$K = K_c * C * X\%,$$

где K – компенсация по временной нетрудоспособности;

K_c – количество пропущенных за оплачиваемый период нетрудоспособности рабочих смен (часов);

C – ставка сотрудника за рабочую смену (час);

X - оплачиваемый процент больничного.

Приведем пример расчета компенсации по временной нетрудоспособности в таблице 13:

Таблица 13

**Расчет компенсации по временной нетрудоспособности
сотрудников магазина «Пятерочка»**

Должность	Ставка сотрудника за смену/за час	Количество пропущенн ых смен	Оплачиваемый процент больничного	Компенсация
Директор	1680	6	80%	8 064
Зам.директор	1 890	6	60%	6 804
Старший продавец	1029	6	80%	4 939,2
Продавец торгового зала	966	6	60%	3 477,6
Грузчик	640	6	60%	2 304
Тех.служащая	892,5	6	80%	4 284

Работник магазина «Пятерочка» также имеет право на ежегодный оплачиваемый отпуск. Размер отпускных рассчитывается путем деления

среднемесячного вознаграждения сотрудника, исчисленного за 3 месяца (6 полных отчетных периодов), предшествующих дате начала отпуска на 30 (среднее количество дней в месяце) и умножения на количество календарных дней отпуска.

Для того что бы рассчитать размер отпускных сначала рассчитаем среднемесячный заработок персонала магазина «Пятёрочка».

А порядок расчета среднемесячного заработка рассчитывается по следующей формуле:

$$C_3 = B_1 + B_2 + \dots + B_N / X,$$

где B1, B2, BN – размер вознаграждения, фактически полученный сотрудником за выполненную работу в соответствующих расчетных месяцах;

X – количество расчетных месяцев

В таблице приведен расчет среднего заработка сотрудников.

Таблица 14

**Среднемесячная заработная плата сотрудников магазина
«Пятёрочка»**

Должность	З/п 1 месяц	З/п за 2 месяц	З/п за 3 месяц	Средний заработок сотрудника
Директор	42 570	41 280	42 130	41 993
Зам.директора	34 600	31 900	32 400	32 966
Ст. продавец	17 180	16 490	16 890	16 853
Продавец торгового зала	16 320	15 890	16 090	16 100
Грузчик	14 050	13 900	13 990	13 980
Тех.служащая	9 800	9 600	9 800	9 733

Теперь рассчитаем размер отпускных по формуле:

$$O = C_3 / 30 * D_o;$$

где O – размер отпускных;

Сз – размер среднемесячного заработка;

До – продолжительность отпуска в календарных днях.

Таким образом, размер отпускных сотрудников магазина «Пятерочка» рассчитаем в таблице:

Таблица 15

Расчет отпускных сотрудников «Пятерочки»

Должность	Средний заработок	Количество дней	Отпускные
Директор	41 993	14	19 596
Зам. директора	32 966	14	15 384
Ст. продавец	16 853	14	7 864
Продавец торгового зала	16 100	14	7 513
Грузчик	13 980	14	6 524
Тех.служащая	9 733	14	4 542

Сотрудник магазина «Пятерочка» может предлагать рационализаторские предложения своему начальнику и если предложение действительно имеет смысл, то сотруднику выплачивается премия, размер премии устанавливается по усмотрению директора.

Так же среди экономических методов мотивации сотрудников магазина, используют такой способ стимулирования как предоставление скидок на товары в магазинах сети.

С целью увеличения роста объемов продаж в магазине «Пятерочка», помимо экономических методов мотивации сотрудников, уделяется особое внимание социально-психологическим методам стимулирования:

5. Карьерный рост и повышение квалификации, обучение.

Повышение квалификации сотрудников в «Пятерочке» проходит без отрыва от производства путем участия в семинарах-тренингах. Сотрудники осваивают нововведения в наших компьютерных программах, для чего проводятся тренинги в учебном центре. Для повышения уровня

квалификации линейного персонала привлекаются также и ведущие специалисты нашего центрального офиса.

Безусловно, развитие персонала – важный момент в жизни любой современной организации, и это подтверждается на практике. В сети магазинов «Пятерочка» карьерный рост является неотъемлемой частью развития персонала, и наши сотрудники неоднократно доказывали, что все возможно.

Большинство розничных компаний предпочитает продвигать именно своих работников, от продавца до администратора и дальше целенаправленный сотрудник может вырасти за год-два.

Но все же, скорость продвижения будет зависеть не только от способностей кандидата, но и от темпов развития организации, и ее внутренней политики.

б. Корпоративные мероприятия.

В компании «Пятерочка» часто проводятся спортивные соревнования, которые называются «Турболиада». Сотрудники состязаются с отделами, магазинами по области и между собой. Победителям вручается грамота или кубок, так же может быть в качестве вознаграждения денежная премия.

Ежегодно проводятся два конкурса рационализаторских предложений. Один посвящен тому, как увеличить эффективность работы предприятия, а второй - чтобы автоматизировать те задачи, которые пока приходится выполнять вручную. Победители этих конкурсов получают денежное вознаграждение.

Ежемесячно в магазине «Пятерочка» проводится конкурс «Лучший сотрудник магазина». Коллектив каждого из магазинов выбирает наилучшего работника по следующим критериям:

- помогал ли он другим сотрудникам коллектива;
- является ли он проводником внутренней культуры компании, помогает ли в обучении новеньких сотрудников;

- насколько сотрудник успешно выполнил профессиональные задачи, поставленные перед ним.

Победитель конкурса, так же получает премию и его фото вешают на доску почета в магазине. Те работники, которые чаще всего оказывались победителями, приглашаются на слет – это интересное мероприятие, направленно на то, чтобы сотрудники могли порадоваться своим успехам.

В «Пятерочке» есть своя книга рекордов, куда вписывают трудовые достижения, например, рекорд, поставленный водителями «Пятерочки»: 340 рабочих часов на каждого (в пять раз больше нормы) в декабре 2001 года, в период пиковых предновогодних нагрузок.

Так же проводятся корпоративные праздники:

- годовщина компании,
- новый год;
- 8 марта;
- 23 февраля.
- дни рождения.

К новому году детям сотрудников магазина дарят подарки, а так же детей магазина «Пятерочки» отправляют в лагеря и санатории за счет компании.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проходя практику в магазине «Пятерочка» знания, полученные мной в учебном процессе, я смогла применить на практике. Благодаря этой производственной практике я смогла повысить уровень своих знаний и приобрела навыки работы.

Проведен анализ основных экономических показателей работы магазина. Также были даны принципы формирования ассортиментной политики. В магазине основным методом продажи является самообслуживание – это один из самых удобных для покупателей методов продажи товаров. Самообслуживание разрешает ускорить операции по продаже товаров, поднять пропускную способность магазина, расширить объем реализации товаров. В магазинах самообслуживания функции работников торгового зала сближаются в основном к консультированию покупателей, выкладке товаров и контроль за их сохранностью, выполнению расчетных операций.

Местоположение магазина выгодное, потому что находится в районе жилого комплекса и вблизи от остановки.

Целевая ориентация системы планов осуществляется в торговом предприятии «Пятерочка» при помощи организационно-иерархической соподчиненности и естественно обусловленной кооперации объектов планирования. Основой системы планов является долгосрочная целевая программа, содержащая главные установочные показатели деятельности структурных единиц и предприятия в целом.

Проанализировав деятельность магазина, можно сделать ряд выводов:

- соблюдаются правила торговли и другие законы, нормы и правила в области розничной торговли;
- предлагается только качественный товар;
- устанавливаются хозяйственные связи только с надежными поставщиками.

ПРИЛОЖЕНИЯ



ХАРАКТЕРИСТИКА

Студент-практикант Орлова Татьяна Владимировна в период с 24 марта 2018г. по 06 апреля 2018г. проходила преддипломную практику на базе ООО «Агроторг» (магазин «Пятерочка»), расположенном по адресу: Смоленская область, город Ярцево, Краснооктябрьская, 33.

В течение всего периода практики, Орлова Татьяна Владимировна внимательно и ответственно относилась к выполняемой работе. Изучала методы управления и основные методы мотивации персонала, должностные обязанности персонала, проводила анализ хозяйственной деятельности организации за последние три года, ознакомилась с порядком ведения различных распорядительных документов, учетной документации, изучала организационную структуру предприятия, участвовала в различной повседневной работе.

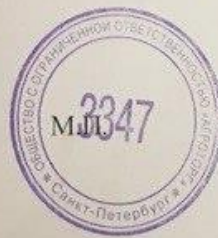
Всю порученную работу выполняла добросовестно и в срок. Стремилась приобретать новые знания, чтобы быть ещё более полезным на месте практики. Неоднократно оказывала помощь сотрудникам организации.

В отношениях с коллегами проявила себя с лучшей стороны; внимательность, умение выслушать и понять, стремление избежать конфликта, устойчивость к стрессам, способность пойти на компромисс, все эти качества незаменимы при работе в коллективе.

Особенно хочется отметить умение грамотно планировать свою деятельность в соответствии со стратегией развития коллектива и выполнение работы с максимальной эффективностью.

Руководство организации оценивают работу Орловой Татьяны Владимировны на «отлично».

Руководитель организации



Подпись (дата)

06.04.2018г.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
 федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
 «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
 (Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова)

Кафедра Менеджмент и маркетинг

Направление 38.03.02 Менеджмент

Дневник




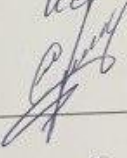

предпринимательской практики студента

(вид практики)

группа МЧНУ, курс 4, Федовой Т.В.

(Ф.И.О. студента)

Дата	Содержание работы	Замечание руководителя практики от предприятия (организации)	Замечание руководителя практики от филиала
24.03.2018	Проанализировала организационно-управленческие решения, систему управления мотивацией. Использовала методы количественного и качественного анализа информации.	нет	нет замечаний
26.03.2018	Решала стандартные задачи с применением информационно-коммуникационных технологий. Для формирования учетной политики применяла основные принципы и стандарты финансового	нет	нет замечаний

	учета.		
27.03.2018	Производила оценку финансовых и реальных активов Провела анализ системы мотивации. Использовала в работе стратегии и методы разрешения конфликтов, в т. ч. в межкультурной среде. Изучила пути разрешения конфликтов, систему управления конфликтами.	нет 	нет записано
28.03.2018	Проанализировала принципы и методы разработки стратегии магазина «Пятерочка». Изучила инструменты и методы бизнес - планирования.	нет 	нет записано
29.03.2018	Оценила воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления.	нет 	нет записано
30.03.2018	Научилась выявлять рыночные возможности и формировать новые бизнес - модели.	нет 	нет записано
31.03.2018	Принимала участие в управлении проектом. Рассмотрела виды проектов по внедрению технологических и продуктовых инноваций в магазине «Пятерочка». Рассмотрела основы управления бизнес-процессами, методы проектирования, содержание метода	нет 	нет записано

	реорганизации.		
02.04.2018	Рассмотрела методы и виды оценки инвестиционных проектов.	<i>нет</i> <i>СРБ</i>	<i>нет</i> <i>замечаний</i>
03.04.2018	Провела анализ финансового планирования и прогнозирования с учетом роли финансовых рынков и институтов.	<i>нет</i> <i>СРБ</i>	<i>нет</i> <i>замечаний</i>
04.04.2018	Провела анализ рыночных и специфических рисков магазина. Изучила виды контроля и способы реализации бизнес-планов, условия заключения договоров, соглашений, контрактов.	<i>нет</i> <i>СРБ</i>	<i>нет</i> <i>замечаний</i>
05.04.2018	Изучила основы предпринимательской деятельности. Использовала навыки координации деятельности. Проанализировала взаимосвязь между функциональными стратегиями. Изучила требования к приему сбалансированных управленческих решений.	<i>нет</i> <i>СРБ</i>	<i>нет</i> <i>замечаний</i>
06.04.2018	Научилась основным способам оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций	<i>нет</i> <i>СРБ</i>	<i>нет</i> <i>замечаний</i>

	или организационных изменений.		
07.04.2018	Изучила методы анализа и обработки данных. Научилась налаживать контакты со службами предприятий для сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов. Участвовала в деловых переговорах с партнерами и вела деловую переписку.	<i>нет</i> <i>Сидорова</i>	<i>нет замечаний</i>
09.04.2018	Проанализировала систему мотивации сотрудников «Пятерочки». Обобщающий анализ собранной информации и отражение ее в отчете. Заполнение дневника.	<i>нет</i> <i>Сидорова</i>	<i>нет замечаний</i>

Руководитель практики
от предприятия (организации)



Сидорова
(подпись)

3947
(расшифровка)