

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1.Нормативно-правовая база организации.....	4
2.Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации.....	8
3.Анализ статистических данных организации.....	14
4.Информационное обеспечение организации.....	17
5.Анализ технологических процессов организации.....	23
Заключение	25
Список использованных источников	26

ВВЕДЕНИЕ

Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности проводилась в период с 13.07.2018 по 26.07.2018 в «ООО Копейка Москва», городе Десногорск, Руководитель практики от организации Савинкина Наталья Алексеевна.

Целью практики является получение профессиональных умений и опыта - обобщение и систематизация знаний, умений и навыков, полученных студентами в процессе теоретического обучения, усвоение профессиональных навыков.

Задачи практики :

- закрепление приобретенных теоретических знаний;
- ознакомление со структурой организации;
- изучение содержания деятельности организации;
- изучение содержания нормативных документов, регламентирующих деятельность организации ;
- приобретение опыта работы в коллективах.

Информационной базой практики стали материалы, полученные в ходе прохождения практики,(нормативно-правовые документы организации, финансово-хозяйственная отчетность),а также информация из печатных и Интернет-источников.

В ходе прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности были закреплены теоретические знания и освоены компетенции, предусмотренные стандартам по специальности «Таможенное дело».

1.НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА

Общество с ограниченной ответственностью — это учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, учредительный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами и размер и число участников которого ограничено по Закону об обществах с ограниченной ответственностью. Федеральный закон "Об обществах с ограниченной ответственностью" от 08.02.1998 N 14-ФЗ (последняя редакция)

Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей.

Учредительными документами ООО выступают учредительный договор, подписанный его участниками, и утвержденный ими устав. Если общество создается одним лицом, его учредительным документом будет устав.

Уставный капитал общества составляется из стоимости вкладов его участников. Размер уставного капитала общества не должен быть менее суммы, равной 100-кратному размеру минимальной оплаты труда в месяц.

Высший орган общества с ограниченной ответственностью — общее собрание его участников. Для текущего руководства деятельностью общества создается исполнительный орган, подотчетный общему собранию.

К исключительной компетенции общего собрания относятся:

- Изменение устава общества
- Изменение размера уставного капитала
- Образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение -их полномочий
- Учреждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов.
- Распределение прибыли и убытков общества.
- Решение о реорганизации или ликвидации общества.

- Избрание ревизионной комиссии.

Число участников любого общества с ограниченной ответственностью не может быть более пятидесяти, в случае превышения установленной численности оно должно быть преобразовано в акционерное общество или производственный кооператив.

Общество с ограниченной ответственностью не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

Основные достоинства общества с ограниченной ответственностью:

- участники общества несут риск только в пределах их вкладов в уставный капитал и не несут ответственности по обязательствам общества;

- самостоятельно устанавливают структуру организации и управления обществом;

- закрытость общества от других участников рынка и общества (приватность); общество не обязано публиковать сведения о своей деятельности (бухгалтерские балансы, счета прибылей и убытков и др.).

- Основные недостатки объединения капиталов в форме общества с ограниченной ответственностью:

- выход одного из партнеров из общества вынуждает изымать его долю из уставного капитала, что может отрицательно сказаться на бизнесе;

- большое значение личного фактора в организации и деятельности общества; каждый из компаньонов вынужден для принятия решения принимать во внимание мнение остальных участников.

Общество с ограниченной ответственностью — наиболее распространенная форма организации бизнеса для мелких и средних предприятий. Оно часто используется для объединения капиталов лиц, хорошо знающих друг друга, например, членов одной семьи, родственников.

Устав организации включает в следующие разделы:

1. Общие положения
2. Уставный капитал
3. Цель и предмет деятельности общества
4. Резервный фонд и иные фонды общества
5. Распределение прибыли общества
6. Имущество общества
7. Переход доли или части доли в уставном капитале общества к другому лицу
8. Ответственность участников и общества
9. Ведение списка участников общества
10. Финансовый год
11. Ведение учета
12. Органы управления общества
13. Общее собрание участников
14. Компетенция общего собрания участников общества
15. Очередное общее собрание участников общества
16. Внеочередное общее собрание участников общества
17. Порядок созыва общего собрания участников
18. Порядок и проведение общего собрания участников и принятия им решений
19. Решение общего собрания участников, принимаемое путем проведения заочного голосования (опросным путем)
20. Совет директоров
21. Компетенция генерального директора общества
22. Права и обязанности участников общества
23. Порядок и последствия выхода участника из общества
24. Аудиторская проверка общества
25. Ликвидация и реорганизация общества

26.Порядок хранения документов общества и порядок предоставления обществом информации участникам общества и другим лицам

27.Вступление устава в силу

2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Несмотря на то, что основополагающими для торгового предпринимательства являются финансово-денежные отношения купли-продажи товаров, в нем используются те же факторы и ресурсы, что и в производственном предпринимательстве, но масштабы менее существенны. Торговая деятельность особо привлекательна для предпринимателей, поскольку существуют реальные перспективы получения значительной прибыли в кратчайшие сроки. Кроме того, отсутствуют сложности, возникающие в процессе производства. При всей кажущейся легкости ведения торговой деятельности предприниматель должен обладать определенными навыками, знаниями и умениями, а также определенной долей везения. Работает торговое предпринимательство с магазинами, рынками, биржами и другими торговыми учреждениями. В условиях рыночной экономики предприниматели получают широкий круг возможностей для открытия своего дела, купив или построив магазин, организовав торговую точку. Для того чтобы деятельность торгового предпринимательства была успешной, необходимо постоянно изучать неудовлетворенный спрос потребителя, уметь быстро реагировать, предоставляя необходимые товары и услуги.

Деятельность предприятия осуществляется на основе самостоятельно разработанных планов. Перспективные планы, а так же годовые и текущие утверждаются руководством «Пятёрочка» (Копейка-Москва).

Предприятие осуществляет самостоятельную финансовую деятельность в пределах, установленных действующим законодательством. Предприятие строит свои отношения с юридическими лицами, частыми предпринимателями во всех сферах своей деятельности исключительно на основе договоров. В своей деятельности предприятие учитывает также и интересы потребителей, соблюдая требования к качеству товаров и услуг.

В настоящее время деятельность предприятия осуществляется только по розничной продаже продовольственных товаров. Источником формирования финансовых ресурсов предприятия являются собственные источники и привилегированные средства (займы и кредиты).

Структура управления на предприятии «Пятёрочка» (Копейка-Москва) механическая. Связи в структуре имеются как вертикальные, так и горизонтальные.

Механические структуры характеризуются следующими принципами:

централизованное принятие решений (то есть, право принять окончательное решение принадлежит одному человеку – директору);

чёткое разделение труда – что приводит к повышению квалификации специалистов в каждой области;

иерархичность уровней управления (то есть, каждый нижестоящий уровень контролируется вышестоящим и подчиняется ему);

принцип единогласия;

Осуществление приёма на работу в строгом соответствии с квалификационными требованиями.

Должностные инструкции каждому исполнителю разрабатывает руководитель предприятия.

Любой рынок с точки зрения маркетинга состоит из покупателей, которые отличаются друг от друга. Осуществление успешной коммерческой деятельности в рыночных условиях предполагает учёт индивидуальных предпочтений различных категорий потребителей. Именно это составляет основу сегментации рынка. Сегментация рынка позволяет повысить эффективность средств и методов рекламы, регулирования цен, применяемых форм и методов обслуживания. Смысл её заключается в том, что предприятие не распыляет, а концентрирует свои усилия на “направление главного удара” (наиболее перспективном для него сегменте) Сегментация вскрывает потенциальные возможности предприятия на рынке. Предприятие выбирает наиболее привлекательные сегменты, которые должны служить

целью для достижения желаемых результатов. Результаты анализа опроса потенциальных потребителей магазина представлены в таблице 1.

Таблица 1

Опрос потенциальных потребителей магазина «Пятёрочка»

Принципы сегментации	Сегментация рынка общественного питания
Пол	Мужской, женский
Возраст	18 – 30; 30 – 45; свыше 45
Среднемесячный доход	До 5 тыс.; 5 – 7 тыс.; 7 – 10 тыс.; свыше 10 тыс.
Социальный статус	Рабочий, служащий, студент, домохозяйка, бизнесмен
Личные качества	Индивидуальность, импульсивность, амбициозность, стадный инстинкт
Требования к качеству покупаемого товара	Высокий, средний, низкий
Требования к качеству обслуживания	Высокий, средний, низкий
Причина посещения предприятия розничной торговли	Материальное удовлетворение нужд покупателя

На основании полученных данных, занесённых в таблицу 1, можно сделать выводы о сегменте потребителей, на который магазину необходимо сделать упор, это, как правило, мужчины и женщины в возрасте 30 – 45 лет, служащие, имеющие доход 7 – 10 тысяч рублей в месяц.

Большинство опрошиваемых охарактеризовало себя как людей импульсивных, а при достаточной мотивации (реклама, убеждения, личная беседа) такие люди готовы потратить на покупку больше, чем планировали заранее. Потенциальные потребители магазина предъявляют высокие требования к качеству покупаемого товара, требования к уровню сервиса средние (возможно это связано с тем, что данная категория посетителей не привыкла посещать заведения «высокого» уровня сервиса, и не избалована.

Организация торговой деятельности «Пятёрочка» состоит из следующих этапов:

1. Закуп товара у поставщиков и его доставка на базу и склады;
2. Формирование розничных цен и ассортиментного перечня магазинов;
3. Поставка в розничную сеть;
4. Организация эффективной работы магазина;
5. Анализ обратной информации.

Суть такой организации заключается в том, чтобы под эгидой одной компании объединяется достаточное количество магазинов и снабжение их товарами осуществляется централизованно, то есть товар закупается более крупными партиями непосредственно у производителей и крупных оптовиков, что позволяет исключить из каналов товародвижения мелких оптовиков, что в свою очередь позволяет покупать продукцию по более низким ценам.

Завод данной продукции осуществляется централизованным методом (напрямую от поставщика к потребителю). Таким методом завозятся товары ежедневного спроса.

Остальная продукция поступает через склады «Пятёрочка».

Работа магазинов с поставщиком построена таким образом: еженедельно или 2 раза в неделю торговый представитель поставщика приходит в магазин и вместе с товароведом, либо с заведующей отделом снимают фактический остаток по товарам, высчитывают реализацию и составляют заявку.

Товар от данного поставщика поступает в магазин на следующий день, согласно сделанной заявке. Нужно отметить, что по всем группам товаров ведутся истории продаж. Они способствуют более правильному, более точному составлению заявок, избежание «затаривания» складов магазина. Все появившиеся разногласия магазин разрешает через коммерческий отдел фирмы.

Поставщики – это партнёры по совместному предприятию, члены более крупной системы, союзники, вооружённые технологией, знаниями и убеждениями, которые наше торговое предприятие использует для совершенствования. Наши поставщики находятся на передовой в своей отрасли, чтобы конкурировать, должны быть преданы постоянному совершенствованию и активны в удовлетворении и опережении ожиданий потребителя.

Коммерческая работа по продаже оптовых товаров на предприятии имеет свою специфику, которая вызвана прежде всего тем, что в качестве клиентов здесь выступают оптовые покупатели (магазина, палатки, оптовые посредники и т. д.)

Первым направлением при организации оптовой продажи товаров выступает складская форма товародвижения, когда продажа товаров осуществляется со склада магазина, что позволяет производить предварительную подсортировку товаров и в нужном ассортименте предлагать их оптовым покупателям.

В настоящее время наиболее распространёнными методами оптовой продажи товаров со склада является продажа товаров с личной отборкой: по письменным, телеграфным, телефонным и другим заявкам, через разъездных товароведов и передвижные комнаты товарных образцов, через автосклады.

В магазине «Пятёрочка» (Копейка-Москва) получила распространение оптовая продажа товаров с личной отборкой и по телефонным заявкам.

Таким образом, в случае покупки товаров потребитель осуществляет заявку на интересующий его товар через диспетчера, получив при договорённости по факсу прайс – лист.

После согласования количества реализуемых товаров и ассортимента, диспетчер информирует персонал склада о поступившей заявке, которые формируют заказ выбранных клиентом товаров.

После исполнения заявки складом, предприятием производится отгрузка товаров покупателю. В случае необходимости доставка автотранспортом предприятия.

Величина товарооборота зависит от ассортимента товаров.

Необходимо отметить лидеров продаж магазина. Ими являются по количеству проданных единиц товара:

- Кондитерские изделия;
- Алкогольная продукция;
- Молоко и молочные продукты;
- Зерномучные товары;
- Хлеб и хлебобулочные изделия;

Лидеры продаж в денежном выражении это:

- Алкогольная продукция;
- Кондитерские изделия;
- Молоко и молочные продукты;
- Мясо и мясопродукты.

Магазин «Пятёрочка» в своей деятельности в пределах определённых ценовых групп выделяет наиболее выгодных для себя клиентов и устанавливает с ними более тесные отношения, организуя долгосрочные договоры на оптовую продажу товаров посредством заключения договоров поставки или купли – продажи.

Таким образом, можно сделать вывод, что коммерческая деятельность в супермаркете «Пятёрочка» строго регламентирована вышестоящим руководством. Система закупок происходит централизованно, оплата транспортных расходов осуществляется за весь развезённый товар по сети «Пятёрочка» (Копейка-Москва), поэтому делать расчёт по оптимальному размеру поставки нет возможности.

3. АНАЛИЗ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ ОРГАНИЗАЦИИ

Оборот торговой организации является одним из основных показателей ее деятельности, поэтому статистический анализ оборота имеет большое значение в работе торговых организаций.

Анализ ведется по показателю «выручка от продажи товаров», т.е. оборот за минусом НДС, акцизов и обязательных платежей. Источниками являются данные бухгалтерского и оперативного учета (форма №2 «Отчет о прибылях и убытках» строка 010, оборотно-сальдовая ведомость, оборотная ведомость по счету 41 и т.д.).

Процесс продажи товаров является коммерческой деятельностью торгового предприятия. Экономическое содержание данного процесса отражает оборот, являющийся одним из необходимых экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия. Объем оборота оказывает влияние на валовой доход, прибыль, рентабельность и т.д.

Ассортиментное предложение магазина насчитывает около 5 000 наименований. Ассортиментное предложение сети отличается высокой долей свежих продуктов и алкоголя, а также небольшой долей высококачественных сопутствующих товаров. При этом, несмотря на то, что сопутствующие товары занимают менее 5% всех торговых площадей, они обеспечивают более 9% товарооборота. Ведущими товарными категориями товаров по объему продаж являются алкоголь, фрукты и овощи, кулинария и молочные продукты, сыры, кондитерские товары. В каждую категорию продовольственных товаров входят деликатесные предложения. Их доля колеблется от 29% до 47%. Наибольшую прибыль дают продовольственные товары, по сравнению с 2017 она увеличилась с 4953,15 тыс. руб. до 5226,60 тыс. руб., в сумме 273,45 тыс. руб..

Непродовольственные товары также повлияли на прибыль, выручка увеличилась по сравнению с 2017 годом с 71400 тыс. руб. до 74500 тыс. руб. в 2018 г. Абсолютное отклонение составило 30445 тыс. руб. по двум группам. Темп роста составил 103,7%. Наибольший удельный вес пришёлся на группы товаров:

кондитерские изделия, их удельный вес составил -7,9%;

алкоголь - 8,5%;

хлебобулочные товары -8,4%;

мясные деликатесы - 8,5%;

рыба -8%.

Ассортиментная политика ООО «Копейка Москва», г. Десногорск №414

- результат целенаправленной деятельности в области товарного обеспечения рынка, основанной на долгосрочном планировании и регулировании ассортимента товаров сети, направленной на удовлетворение спроса потребителей супермаркетов ООО «Агроторг» магазин №650 и обеспечения рентабельности деятельности сети в целом.

Основополагающими принципами формирования ассортиментного предложения сети являются:

Сбалансированность: лучшие по качеству бренды во всех подгруппах товаров в каждой ценовой категории; популярные марки класса premium и деликатесов в каждой подгруппе товаров.

Устойчивость/стабильность: бесперебойное наличие в реализации основного рабочего ассортимента магазинов.

Динамичность: своевременное поступление новых марок и продуктов улучшенного качества; ротация за счет вывода из ассортимента слабооборачиваемых мало доходных позиций.

Ассортиментная политика сети реализуется категорийным менеджментом компании, который осуществляет целостное управление категориями товаров и относящимися к ним продуктам: от определения ассортиментного портфеля и закупки до контроля реализации в магазинах сети.

4.ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Описание платформы «1С:Предприятие 8»

Система программ «1С:Предприятие 8.x» включает в себя саму платформу и программные продукты, разработанные на ее основе для ведения учета, например «1С:Бухгалтерия 8». На одной платформе можно автоматизировать деятельность подразделений компании, разных компаний и направлений бизнеса, докупая соответствующие конфигурации программ и интегрируя их в единое информационное пространство.

Области применения

Гибкость платформы позволяет использовать систему программ «1С:Предприятие 8.x» для автоматизации учета и управления на производственных предприятиях, в бюджетных и финансовых организациях, предприятиях оптовой и розничной торговли, сферы обслуживания и т.д.

Система программ «1С:Предприятие 8.x» обеспечивает:

- поддержку оперативного управления предприятием;
- автоматизацию организационной и хозяйственной деятельности;
- ведение бухгалтерского учета с несколькими планами счетов и произвольными измерениями учета, регламентированную отчетность;
- широкие возможности для управленческого учета и построения аналитической отчетности, поддержки мультивалютного учета;
- решение задач планирования, бюджетирования и финансового анализа;
- расчет зарплаты и управление персоналом;
- другие области применения.

Эргономичный пользовательский интерфейс

Новый современный дизайн интерфейса обеспечивает легкость освоения для начинающих и высокую скорость работы для опытных пользователей:

- возможность массового ввода информации благодаря функции «ввод по строке» и эффективному использованию клавиатуры;

- быстрое освоение системы неподготовленными пользователями;
- удобство работы с большими динамическими списками, управление видимостью и порядком колонок, настройка отбора и сортировки;

- максимальное использование доступного пространства экрана для отображения информации;

- применение стилей оформления;

- создание многоязычных прикладных решений;

- механизм полнотекстового поиска в данных;

- механизм генерации отчетов любой сложности.

Экономическая и аналитическая отчетность

Встроенные инструменты формирования отчетов и печатных форм обеспечивают широкие возможности оформления и интерактивной работы:

- возможность формирования иерархических, многомерных и кросс-отчетов;

- произвольная настройка и получение любых аналитических отчетов;

- группировки и расшифровки в отчетах, детализация и агрегирование информации;

- сводные таблицы для анализа многомерных данных, динамическое изменение структуры отчета;

- различные типы диаграмм для графического представления экономической информации.

Масштабируемость

Масштабируемость системы «1С:Предприятие 8.x» позволяет работать как в однопользовательском режиме, так и обеспечивает возможность параллельной работы большого количества пользователей.

Система «1С:Предприятие 8.x» позволяет также эффективно работать при увеличении количества решаемых задач и объема обрабатываемых данных.

Технологическая платформа «1С:Предприятия 8.x» содержит ряд механизмов, оптимизирующих скорость работы прикладных решений и поддерживает следующие режимы работы:

- однопользовательский вариант для использования в небольших организациях или в домашних условиях;
- файловый вариант для многопользовательской работы, обеспечивающий простоту установки и эксплуатации;
- клиент-серверный вариант работы на основе трехуровневой архитектуры с использованием кластера серверов «1С:Предприятия 8.x» и СУБД: Microsoft SQL Server™, IBM DB2, PostgreSQL. Обеспечивается надежное хранение и эффективная обработка данных при одновременной работе большого количества пользователей;
- вариант с использованием механизма распределенных информационных баз для использования в территориально распределенных системах. Механизм обеспечивает идентичность конфигураций информационных баз и позволяет выполнять обмен данными без дополнительного программирования.

Администрирование

Система «1С:Предприятие 8.x» предоставляет удобные инструменты для администрирования:

- конфигуратор;
- механизмы аутентификации;
- список пользователей;
- механизм заданий;
- списки общих информационных баз;
- журнал регистрации и технологический журнал;
- выгрузка, загрузка, тестирование и исправление информационной базы;
- настройка параметров информационной базы;

- обновление конфигурации;
- администрирование клиент-серверного режима работы
- восстановление файловой базы данных;
- 1С:Центр управления производительностью;
- 1С:Тест-центр;
- 1С:Центр контроля качества;
- выбор оборудования и т.д.

Быстрая разработка и модификация

Конфигуратор входит в стандартную поставку системы «1С:Предприятие 8.x» и представляет собой специальный режим запуска системы «1С:Предприятие 8». Этот режим позволяет выполнять изменение существующих прикладных решений и создание новых, а также выполнять действия по администрированию информационной базы.

Однако есть ряд механизмов, не имеющих непосредственного отношения к конфигуратору, которые также призваны облегчить труд разработчика: стандартизация технологии разработки прикладных решений, дерево объектов конфигурации, механизм подсистем, групповая разработка и т.д.

Интеграция с другими системами

Открытость системы «1С:Предприятие 8.x» позволяет осуществлять интеграцию практически с любыми внешними программами и оборудованием на основе общепризнанных открытых стандартов и протоколов передачи данных:

- Текстовые документы.
- Текстовые файлы.
- XML-документы.
- DBF-файлы.
- Внешнее соединение.
- Automation Client/Server.
- HTML-документы.
- Работа с файлами.

- Технология внешних компонентов.
- Макеты ActiveDocument.
- Работа с Интернетом.
- Web-расширение.
- Механизмы обмена данными.
- Механизм Web-сервисов.
- Механизм XDTO.

Microsoft Office

Для выполнения основных задач компьютерной обработки данных в современных офисах целесообразно использовать не отдельные программы, а интегрированные пакеты офисного обслуживания, так как в них реализуется не просто объединение больших автономных программ в пакеты, а их интеграция в прикладные программы комплексы, означающая их полную унификацию. Программы в них имеют общий пользовательский интерфейс и единообразные подходы к решению типовых задач по управлению файлами, форматированию, печати, работе с электронной почтой и т. д.

Основные приложения Microsoft Office:

- Word — текстовый процессор, предназначен для создания и редактирования текстовых документов;
- Excel — табличный процессор, предназначен для обработки табличных данных и выполнения сложных вычислений;
- Access — система управления базами данных, предназначена для организации работы с большими объемами данных;
- Power Point — система подготовки электронных презентаций, предназначена для подготовки и проведения презентаций;
- Outlook — менеджер персональной информации, предназначен для обеспечения унифицированного доступа к корпоративной информации;
- FrontPage — система редактирования Web-узлов, предназначена для создания и обновления Web-узлов;

- Photo Draw — графический редактор, предназначенный для создания и редактирования рисунков и деловой графики;
- Publisher — настольная издательская система, предназначена для создания профессионально оформленных публикаций;
- Small Business Tools — специализированный инструментарий, предназначенный для работы с информацией и осуществления бизнес-анализа;
- Internet Explorer.— Web-обозреватель для сети Интернет, предназначен для поиска данных разного типа.

5.АНАЛИЗ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ ОРГАНИЗАЦИИ

В основу организации технологических процессов положены товарные потоки, в отличие от логистики, которая, кроме того, оптимизирует финансовые и информационные потоки и затрагивает несколько звеньев процесса товародвижения. Под товарным потоком в магазине понимается движение товаров от момента их поступления в магазин до вручения проданного товара покупателю. технологический процесс включает такие операции, как разгрузка, приемка товаров по количеству и качеству, хранение, фасовка и упаковка товаров, их перемещение и выкладка в торговом зале магазина и др. Он осуществляется персоналом магазина без участия покупателей. Операцией называется часть торгово-технологического процесса, выполняемая работниками путем применения определенных приемов и способов.

Товарные потоки оказывают существенное влияние на организацию торгово-технологического процесса на розничных торговых предприятиях. Характер и содержание отдельных операций торгово-технологического процесса зависят от методов продажи, типа и размера магазина, размеров поступающих партий, ассортимента товаров и их физико-химических свойств, состояния тары и упаковки, степени подготовленности товаров к реализации и других факторов.

Все операции торгово-технологического процесса взаимосвязаны, имеют четкую логику их выполнения и прямое влияние на результативность коммерческой работы предприятия розничной торговли. Цель торгового обслуживания - наиболее полное удовлетворение потребностей членов общества в товарах и услугах при одновременном обеспечении рентабельной работы розничного торгового предприятия. В условиях рынка усиливается борьба за потребителя. Поэтому торговые работники должны постоянно

стремиться к привлечению все новых покупателей. В решении данной задачи ведущая роль отведена такому элементу торгового обслуживания, как стимулирование продаж.

Стимулирование продаж, направленное на потребителя можно определить как ограниченную во времени, имеющую строго определенные задачи акцию, в основу которой положено предложение покупателю какого-то «плюса», льготы. Стимулирование продаж реализуется через разнообразные побудительные средства (распространение образцов, купонов, снижение цен, премии, призы), призванные ускорить или увеличить продажи отдельных товаров потребителям.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Делая выводы, можно сказать, что торговая компания «Пятёрочка» (Копейка-Москва) очень сильная компания, имеющая огромный потенциал на рынке. Внутренняя среда организации характеризуется хорошо слаженной структурой, высоким кадровым потенциалом и развитой маркетинговой службой. Это сильные стороны торговой компании «Пятёрочка». Слабые стороны – это низкая заработная плата продавцов и высокая текучесть этой категории работников.

В ходе прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности познакомился с организационной структурой организации «Пятёрочка», ее деятельностью. Ознакомился с тем, как организация функционирует на рынке, взаимодействует с поставщиками, потребителями, конкурентами. В целом в организации сложился благоприятный климат работы персонала, все работники работают как одна команда, за время прохождения практики не было замечено конфликтных ситуаций между работниками. Мною были приобретены практические навыки работы в коллективе организации.

Так же в процессе практики я получал навыки подачи товаров в торговый зал и работы по выкладке товаров, навыки учета остатков товаров в торговом зале и сообщала данные о товарах с критичным минимумом остатков, с критичным сроком годности, а также навыки обслуживания покупателей, совершающих крупные покупки, при необходимости помогала покупателям в выборе товаров.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" от 28.12.2009 N 381-ФЗ (последняя редакция)
2. Федеральный закон "Об обществах с ограниченной ответственностью" от 08.02.1998 N 14-ФЗ (последняя редакция)
3. Ксенофонтова О.Л., Новосельская Н.А. Моделирование деятельности торговой организации с помощью ABC-XYZ - АНАЛИЗА // Современные наукоемкие технологии. - 2013. - № 10 (часть 1). - стр. 20-22.
4. Николаева М.А. - Теоретические основы товароведения: Учебник для ВУЗов- М.: Норма, 2009, 438 с
5. Хамлова О. ABC-анализ: методика проведения //Управление компанией. - 2009. - № 10.- с.5-10.
6. режим доступа : <https://5ka.ru/> / (дата обращения 26.07.2018)
7. режим доступа :<http://nauchniestati.ru/primery/otchet-po-praktike-na-predpriyatii-ts-pjaterochka/> (дата обращения 27.07.2018)

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

Кафедра менеджмента и таможенного дела

ОТЧЕТ

О прохождении практики по получению профессиональных умений и опыта
профессиональной деятельности

(или практики)

Студента Мингалева Руслана Азербеквич 4 курса

Специальность 38.05.02 Таможенное дело

(наименование специальности)

Место прохождения практики ООО «Копейка-Москва»

Срок практики с «13» июля 2018 г. по «26» июля 2018 г.

Руководитель практики от предприятия (организации)

Сивинкина Н.В. директор

(Ф.И.О., должность)

М.П.

[Подпись]
(подпись)

Руководитель практики от Филиала

Сивилова М.Т. директор

(Ф.И.О., должность)

М.П.

[Подпись]
(подпись)

л/з № 15 от 27.07.2018 г. Самарск
2018 г.

72/жср/с/м

ПЛАН - ГРАФИК

1. Ф.И.О. студента (ки) Мунгашиев Руслан Адырбаевич
2. Курс, группа 4курс, ТП141
3. Место прохождения ООС «Коллея Миссия» город Дзержинск
4. Срок практики по получению первичных профессиональных умений и навыков с «13» июля 2018 г. по «26» июля 2018 г.

Дата	Перечень выполняемых работ
13.07-15.07	Характеристика организации - правовой базы организации
16.07-17.07	Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации
18.07-20.07	Анализ статистических данных организации
21.07-23.07	Анализ электронных способов обмена информацией и средств их обеспечения, применяемых в организации
24.07-26.07	Анализ технологических процессов организации

Руководитель практики от Фирмы:

Урешит Кардан МРН
(Подпись и печать должности)
 13.07.18
 Дата

Семидова М.С.
Ф.И.О.

[Подпись]
Подпись

Руководитель практики от Организации:

Ифендер Иманова
(Подпись и печать должности)
 13.07.18
 Дата

Сабитов А.А.
Ф.И.О.

[Подпись]
Подпись

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

Кафедра менеджмента и таможенного дела

Специальность 38.05.02 Таможенное дело

Дневник

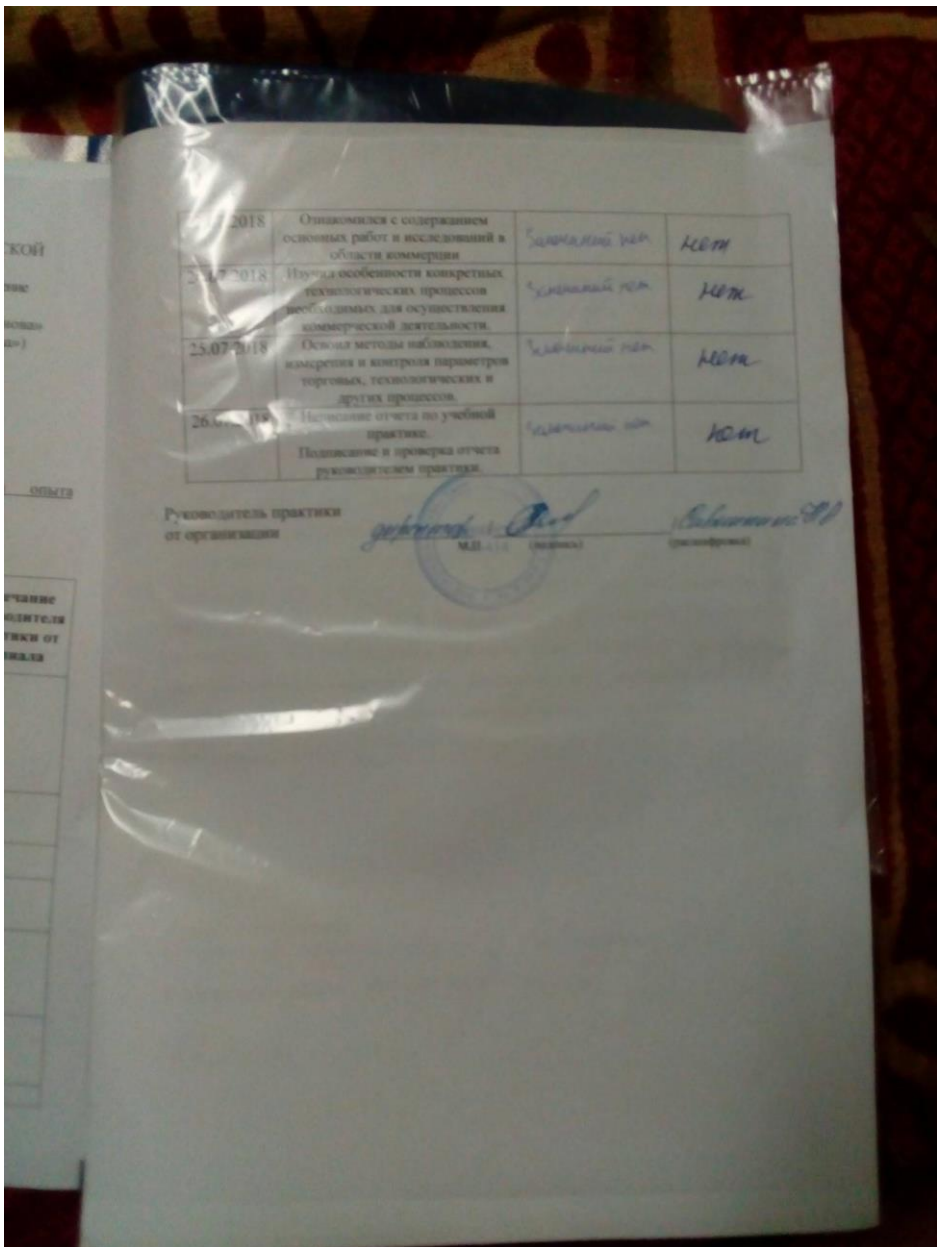
Практики по получению профессиональных умений и опыта
 профессиональной деятельности студента

(вид практики)

группа ТД 141 о, курс 4, Мингазиева Руслана Алербековича

(Ф.И.О. студента)

Дата	Содержание работы	Замечание руководителя практики от предприятия (организации)	Замечание руководителя практики от филиала
13.07.2018	Прошел технику безопасности и познакомился с руководителем практики на предприятии (главным бухгалтером) и с сотрудниками. Ознакомился с рабочим местом и внутренним распорядком дня.	Замечаний нет	
16.07.2018	Ознакомление с местом проведения практики и общими положениями магазина.	Замечаний нет	
17.07.2018	Формировал умение применять теоретические знания.	Замечаний нет	
18.07.2018	Развивал и накапливал профессиональные умения и навыки	Замечаний нет	
19.07.2018	Изучал и участвовал в разработке организационно-методических и нормативных документов для решения отдельных задач по месту прохождения практики.	Замечаний нет	
20.07.2018	Ознакомился с организационной структурой коммерческого предприятия и действующей в нем системы управления.	Замечаний нет	



2018	Ознакомился с содержанием основных работ и исследований в области коммерции	Сидорова И.И.	КСМ
23.07.2018	Изучил особенности конкретных технологических процессов, необходимых для осуществления коммерческой деятельности.	Сидорова И.И.	КСМ
25.07.2018	Ознакомился с методами наблюдения, измерения и контроля параметров термических, технологических и других процессов.	Сидорова И.И.	КСМ
26.07.2018	Написание отчета по учебной практике. Подписание и проверка отчета руководителем практики.	Сидорова И.И.	КСМ

Руководитель практики от организации

Сидорова И.И.
И.И. Сидорова
(подпись)

Сидорова И.И.
(подпись)

Управления Менеджмента и таможенного дела
 специальность 38.05.02 Таможенное дело
 специализация Таможенные платежи и валютное регулирование

ЗАДАНИЕ

на практику по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
 (указать вид и тип практики)

курс, ТД.141. Мингазиев Руслан Алербекович
 (курс, группа)
 (фамилия, имя, отчество)

1. Срок сдачи студентом отчета

2. Календарный план

Этапы практики, содержание выполняемых работ и заданий по программе практики	Сроки выполнения	
	Начало	Окончание
Организационно – подготовительный этап	13.07	13.07
	14.06	25.07
Основной этап	14.06	16.06
Приобрести навыки применения технических средств таможенного контроля и эксплуатации оборудования и приборов		
Способность осуществлять контроль за соблюдением таможенного законодательства и законодательства РФ о таможенном деле при совершении таможенных операций и применении таможенных процедур	17.06	19.06
Применение методов определения таможенной стоимости и контролирование таможенной стоимости товаров	20.06	24.06
Изучение навыков выявления и использования результатов экспертизы товаров в таможенных целях	25.06	27.06
Приобретение навыков по контролю над перемещением через таможенную границу отдельных категорий товаров	28.06	30.06
Изучить навыки по определению кода товара и контроль штрихового кода в соответствии с ТН ВЭД	30.06	2.07
Способность организовывать деятельность исполнителей при осуществлении конкретных видов работ, предоставлении услуг	3.07	6.07
Способность осуществлять контроль за деятельностью подразделений, групп сотрудников, служащих и работников	7.07	9.07
Выделение навыков применения методов сбора и анализа данных таможенной статистики внешней торговли и специализированной таможенной статистики	10.07	12.07
Выделение навыков использования электронных способов обмена информацией и средств их обеспечения, применяемых таможенными органами	13.07	15.07

Введение, методы анализа, финансово-хозяйственной деятельности и структуры ГОУ	16.07	20.07
Введение, методы анализа и правоприменения, поступления страховых платежей в федеральный бюджет государства	21.07	24.07
Отчетный этап Формируется отчет о практике, содержащий выводы по каждому вопросу общего и индивидуального характера, и его месту.	25.07	26.07

3. Место прохождения практики: ООО «Копирекс» Москва, город Люберецкий

Руководитель практики от кафедры Фэнэлла _____
(подпись)

Руководитель практики от базы практики _____
(подпись)

Задание практики к исполнению _____
(подпись)