

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://studservis.ru/gotovye-raboty/otchet-po-praktike/190441>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Товароведение

ВВЕДЕНИЕ 3

1 УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ ТОВАРОВ 4

1.1 Организационно-хозяйственная характеристика торговой организации 4

1.2 Ассортиментная политика торговой организации 7

1.3 Выявление потребности в товарах 8

1.4 Работа с поставщиками и потребителями 12

1.5 Приемка товаров по количеству и качеству 13

1.6 Контроль условий хранения и транспортирования товаров. Обеспечение товародвижения 16

1.7 Участие в проведении инвентаризации 17

2 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ И ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ТОВАРОВ 19

2.1 Идентификация товаров 19

2.2 Оценка качества и диагностирование дефектов 22

2.3 Участие в экспертизе товаров 25

3 ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТ В ПОДРАЗДЕЛЕНИИ КОМПАНИИ 27

3.1 Участие в планировании основных показателей деятельности организации 27

3.2 Планирование выполнения работ исполнителями 28

3.3 Организация работы трудового коллектива. Контроль и оценка результатов выполнения работ исполнителями 29

3.4 Оформление учетно-отчетной документации 31

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1.4 Работа с поставщиками и потребителями

В ходе ведения переговоров с поставщиками заключаются договоры поставки.

Договор поставки – это один из видов договора купли-продажи, поэтому к нему применяются общие нормы договора купли-продажи, предусмотренные статьями 454 – 491 ГК РФ. В дополнение к этим положениям надо также учитывать специальные нормы договора поставки в статьях 506 – 534 ГК РФ.

Договор поставки – это хозяйственный договор, и заключать его имеют право субъекты предпринимательской деятельности: ИП и юридические лица. Государственные и муниципальные органы тоже могут быть сторонами договора поставки, хотя их деятельность не является предпринимательской. Обычные физические лица сторонами договора поставки быть не могут.

Особенностью договора поставки является характеристика товара – им могут быть любые вещи, кроме недвижимости, валюты и валютных ценностей, ценных бумаг и вещей, изъятых из оборота.

Кроме того, товары, производимые или закупаемые поставщиком, должны приобретаться покупателем для использования в предпринимательской деятельности и в иных целях, не связанных с личным, семейным и другим подобным использованием.

Еще одним признаком договора поставки называют наличие временного разрыва между подписанием договора и поставкой товара.

Это не совсем так. Действительно, чаще всего происходит сначала подписание договора, а затем поставка товара согласно графику поставок, но, если эти два события происходят одновременно, это не будет основанием признать договор поставки договором купли-продажи.

Ежегодно повышается качество обслуживания потребителей, что повышает число покупателей ООО «Звезда 21».

Проводятся опросы клиентов, о качестве предоставляемых услуг, на основе полученных данных в организации проводятся корректирующие мероприятия по улучшению качества обслуживания, повышается квалификация персонала для того, чтобы они могли предоставить покупателю больше информации о товаре.

1.5 Приемка товаров по количеству и качеству

При получении заказанной продукции в ООО «Звезда 21» проводится ее приемка.

Это процесс, который состоит из таких этапов:

- проверка качества, количества и комплектности полученных изделий;
- оформление необходимых подтверждающих документов;
- принятие продукции на учет.

Все действия по проверке поставки проводятся опытными сотрудниками, на которых возлагается материальная ответственность.

Они должны владеть нормативной базой относительно сроков и правил принятия изделия, разбираться в показателях качества и количественной оценке продукта, уметь правильно составлять требуемую документацию.

Если процедура приемки по качеству и комплектности проведена небрежно или с нарушениями, то шансы предъявить обоснованные претензии транспортным компаниям или изготовителям резко уменьшаются.

Получая груз, ответственное лицо обязано удостовериться, что характеристики изделия (цена, количество, наименование), указанные в сопроводительных документах, соответствуют реальному положению вещей. К грузу по договору поставки могут прилагаться такие бумаги: Накладная товарная.

Используется для оформления реализации продукции сторонним организациям. Один ее экземпляр остается у поставщика, другой – передается покупателю для принятия на учет.

Количественная проверка подразделяется на два стадии:

1) Предварительная.

Это изучение при разгрузке массы нетто (в упаковке) и количества мест товарных, а если изделия не затарены, то массы нетто (чистого веса) и количества единиц товарных.

Также проверяется состояние и целостность упаковки или тары, в том числе пломб и маркировочных знаков.

Наличие неисправностей, нарушения пломбировки, следы вскрытия – это весомые основания отказаться от принятия продукта. Если груз присылается в стандартной таре без нарушений (крупы, сахар, мука), то он принимается исходя из количества мест. Если продукт отгружался бочками, то происходит прием каждого места отдельно по брутто после завеса тары и сравнения ее со спецификацией или образцом.

2) Окончательная. Проводится параллельно с распаковкой, проверяется масса нетто и количество единиц изделия в каждом месте товарном.

Чтобы избежать ошибок в ходе проведения приемки и минимизировать вероятность возникновения конфликтов с поставщиком, результаты проведенного осмотра товара стоит фиксировать документально. Для этого можно использовать следующие документы:

Акт о приемке товаров, составленный по форме № ТОРГ-1 (утверждена постановлением Госкомстата РФ от 25.12.1998 № 132).

Акт о приемке материалов, составленный по форме М-7 (утверждена постановлением Госкомстата РФ от 30.10.1997 № 71а). Заполнение этой формы целесообразно осуществлять и в том случае, если товар, поставленный по заключенному договору, является некачественным или при проверке его количества была обнаружена недостача.

Чтобы проверка товара на его соответствие установленным качественным требованиям была объективной, важно соблюсти сроки ее проведения.

Они регламентированы упомянутой выше инструкцией приемки по качеству и до сих пор применяются на практике при взаимодействии поставщиков и потребителей товара.

При этом сроки находятся в прямой зависимости от вида поставляемого продукта и удаленности потребителя от поставщика (исчисляться они начинают с момента поступления товара на склад получателя):

- 10 суток — если товары поставляются в пределах одного города (если товар имеет статус скоропортящегося — 1 сутки);
- 20 суток — если товары поставляются из одного города в другой (для скоропортящихся — 1 сутки).

1.6 Контроль условий хранения и транспортирования товаров. Обеспечение товародвижения

При хранении товара вы должны строго учитывать физико-химические свойства товаров, правила товарного соседства, сроки реализации, очередность поступления, систему материальной ответственности.

Операции по хранению товаров включают в себя правильное размещение товара на хранение, укладку в нужных местах, создание требуемого режима, наблюдение и текущий уход в процессе хранения. При размещении товара на хранение следует сгруппировать его по однородности режима хранения, т. е. товары размещаются друг возле друга и по ассортиментному признаку.

Также следует соблюдать правила товарного соседства. За каждой товарной группой на складах целесообразно закрепить постоянные места хранения.

При длительном хранении следует следить за сроками реализации. Товары, имеющие определенные сроки, необходимо размещать порционно и контролировать очередность отправки партий на продажу.

В сущности, системы транспортного обеспечения ООО «Звезда 21» заложена функция своевременной поставки продукции с минимальными временными и материальными расходами. На практике эти цели достигаются при выполнении таких типов работ:

- анализируются промежуточные и конечные точки назначения;
- проводится анализ самого груза: его особенностей, характеристик и свойств;
- решается вопрос о том, какой вид транспорта в логистике — это оптимальный вариант;
- определяется, какой перевозчик является подходящим, или же нанимаются партнеры по профилю;
- разрабатывается наиболее выгодный маршрут;
- контролируется состояние, а также сохранность товара во время транспортировки;
- проводятся мероприятия по складской деятельности: расфасовке, упаковке изделий;
- оптимизируются основные параметры процесса: увеличение темпа перевозки, снижение топливных затрат, а также общих расходов.

1.7 Участие в проведении инвентаризации

Инвентаризация заключается в учете товаров, находящихся в магазине или на складе. Эта процедура является необходимой для правильного ведения торговли и успешного развития бизнеса.

Проведение инвентаризации позволяет решить несколько важных задач:

- 1) Произвести учет товаров, находящихся в магазине и на складе;
- 2) Сопоставить фактический объем ТМЦ с учетной документацией;
- 3) Определить излишки и недостатки;
- 4) Предупредить или выявить хищение товаров;
- 5) Произвести тщательный анализ на основании полученных результатов, определить «ходовую» и «неходовую» продукцию.

Кроме того, перед проведением официальной инвентаризации необходимо подготовить ряд документов:

- 1) Приказ на организацию и проведение инвентаризации;
- 2) Инвентаризационная опись товарно-материальных ценностей;
- 3) Сличительная ведомость (в случае расхождения фактических и учетных данных);
- 4) Акт о списании товаров;
- 5) Инвентаризационный акт о товарах, находящихся в движении;
- 6) Приказ о результатах инвентаризации.

Проводится данное мероприятие специальной комиссией, состав которой утверждается распорядительным документом компании.

- 1) ФЗ РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 18.04.2018) «О защите прав потребителей»
- 2) ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 02.01.2000 N 29-ФЗ (последняя редакция)
- 3) Абоимова Н.Э. Организация и технология розничной торговли: учебник для учреждений нач. проф. образования / Н.Э. Абоимова. — М.: Издательский центр «Академия», 2013. — 256 с
- 4) Базарова В.И., Боровикова Л.А. и др. Учебник. - М.: Исследования продовольственных товаров. М.: Экономика, 2015. - 350с.
- 5) Вилкова, С.А. Товароведение и экспертиза хозяйственных товаров: Учебно-практическое пособие / С.А. Вилкова. - М.: Дашков и К, 2015. - 500 с.
- 6) Дашков Л.П., Памбухчианц В.К. Коммерция и технология торговли М.: Дашков и К°, 2014. — 692 с.
- 7) Дубцов Г.Г. Товароведение продовольственных товаров: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Г.Г. Дубцов. — 4-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2013.— 336 с.
- 8) Красина Ф.А. Управление персоналом: Учебное пособие. — Томск: Томский межвузовский центр дистанционного образования, 2014. — 177 с.

- 9) Кременевская М.И. Товароведение и экспертиза продовольственных товаров: Учеб.-метод. пособие. – СПб.: Университет ИТМО, 2015. – 97 с
- 10) Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 506 с.
- 11) Мальцева, С. В. Инновационный менеджмент : учебник для академического бакалавриата / под ред. С. В. Мальцевой. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 527 с.
- 12) Маслова, В. М. Управление персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. М. Маслова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 492 с.
- 13) Минько Э. В., Минько А. Э. Основы коммерции: Учебное пособие/ Э.В. Минько, А.Э. Минько- 2-е изд. Стандарт третьего поколения. — СПб., 2013.— 336 с.
- 14) Памбухчиянц О. В. Технология розничной торговли: Учебник / О. В. Памбухчиянц. — 9 е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. — 288 с.
- 15) Родичева, В.П. Увеличение оборота розничной торговли как фактор улучшения результатов деятельности организаций//Экономический анализ: теория и практика. -2018. -№ 17. С. 114
- 16) Снегирева, В. Розничный магазин. Учет процесса реализации товаров. – СПб.: Наука, 2017. -416 с.
- Соломатин, А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия/А.Н. Соломатин. М.: ИНФРА-М, 2019. – 541с.
- Строков, В.А. Коммерческая деятельность товаропроизводителя. – М.: Хорс, 2018. – 329 с.
- 17) Товароведение продовольственных товаров: краткий курс лекций для студентов 3 курса направления подготовки 38.03.06 Торговое дело / Сост.: Н.А. Колотова // ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ». – Саратов, 2016. – 108 с.
- 18) Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник/ под ред. А.Н. Неверов, Т.И. Чалых, С.С. Шипилова – ПрофОбрИздат, 2011- 464с.
- 19) Товароведение продовольственных товаров: краткий курс лекций для студентов 3 курса направления подготовки 38.03.06 Торговое дело / Сост.: Н.А. Колотова // ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ». – Саратов, 2016. – 108 с.
- 20) Управление персоналом: учеб.-метод. пособие / И.Б. Тесленк; Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир: Изд-во ВлГУ, 2015. – 80 с.
- 21) Ходыкин А.П., Ляшко А.А., Волошко Н.И., Товароведение непродовольственных товаров: учебник / А.П. Ходыкин, А.А. Ляшко, Н.И. Волошко. - Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. – 540 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/otchet-po-praktike/190441>