

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/192847>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Коммерция

ВВЕДЕНИЕ 3

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПАНИИ ООО «ШАНХАЙ-ТОРГ» 3

2 АНАЛИЗ ПРИЕМКИ ТОВАРА ПО КОЛИЧЕСТВУ И КАЧЕСТВУ 8

3 РАБОТА С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОТРЕБИТЕЛЯМИ 11

4 ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ТОВАРАХ 13

5 АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТА МОЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ, РЕАЛИЗУЕМЫХ В МАГАЗИНЕ ООО «ШАНХАЙ-ТОРГ» 15

6 ЭКСПЕРТИЗА КАЧЕСТВА МОЛОКА, РЕАЛИЗУЕМОГО В КОМПАНИИ ООО «ШАНХАЙ ТОРГ» 22

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 25

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 27

ВВЕДЕНИЕ

Преддипломная практика – это не просто присутствие в организации или на предприятии, и наблюдение за тем, что происходит вокруг, а непосредственное участие в процессе.

Перед студентом-практикантом ставятся задачи учебной практики, четкое выполнение которых гарантирует высокий результат.

В общем виде перечень задач сводится к следующим основным направлениям – обучение, адаптация, воспитание и развитие.

Целью преддипломной практики является закрепление теоретических знаний на базе ООО «Шанхай-Торг».

Задачи учебной практики:

- реализация на практике теоретических познаний;
- формирование более детального представления о будущей профессии;
- изучение места конкретного предприятия в комплексе регионального хозяйственного механизма и отрасли в целом;
- ознакомление с историей и перспективами развития базы практики;
- анализ номенклатуры продукции или услуг, являющихся результатом деятельности предприятия или организации;
- приобретение навыков в работе с документами, регламентирующими работу предприятия;
- непосредственное участие в процессе производственной деятельности;
- получение представления об этике профессиональной коммуникации.

Для изучения выбранной темы возможно использовать следующие методы:

- изучение и анализ научной литературы;
- синтез полученных данных;
- анализ и оценка стимулирования персонала по совершенствованию процесса обучения.

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПАНИИ ООО «ШАНХАЙ-ТОРГ»

Проанализируем деятельность компании ООО «Шанхай-Торг».

Основным видом деятельности анализируемой компании является Торговля оптовая молочными продуктами (46.33.1).

Основные характеристики компании представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные характеристики компании ООО «Шанхай-Торг»

Наименование показателя Характеристика

Полное наименование организации ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ШАНХАЙ-ТОРГ"

ОГРН 1196313065706

Дата присвоения ОГРН от 9 августа 2019 г.

ИНН 6319241516

КПП 631901001

Уставной капитал 100 000 руб.

Юридический адрес 443022, Самарская область, город Самара, Управленческий тупик, дом 7 литер п, помещение 2

Генеральный директор Келих Вячеслав Ричардович

Организационно-правовой формой анализируемого предприятия является общество с ограниченной ответственностью.

Компания работает для того, чтобы отвечать всем потребностям и желаниям покупателей.

Организационная структура представлена на рисунке 1.

Рисунок 1 – Организационная структура ООО «Шанхай-Торг»

Преимуществами рассматриваемой структуры являются:

- в результате жесткого управления формируется жесткая дисциплина;
- быстрые решения приводят к быстрым и эффективным действиям;
- в структурах власти и ответственности существует ясность;
- поскольку контроль лежит на одном начальнике, в ряде случаев он может проявлять гибкость.

Проанализируем основные экономические показатели ООО «Шанхай-Торг».

Выручка – заработок от прямой деятельности компании (от продажи продукции или услуг). Динамика показателя выручки ООО «Шанхай-Торг», представлена на рисунке 2.

Рисунок 2 – Динамика показателя выручки ООО «Шанхай-Торг», млрд. руб.

Анализируя динамику показателя выручки, можно сделать следующие выводы, наблюдается стабильный рост анализируемого показателя, так в период с 2015 по 2019 год данный показатель вырос на 572 миллиарда рублей.

Наибольшего значения данный показатель достиг в 2018-2019 годах и составил 1200 миллиардов рублей.

Проанализируем динамику показателя прибыли компании ООО «Шанхай-Торг».

Прибыль – разница между суммарным доходом и общими расходами (включая налоги). То есть, это та самая сумма, которую в быту можно было бы спокойно положить в копилку.

Чтобы рассчитать прибыль, необходимо сложить все приходящие средства и вычесть из полученной суммы все допущенные издержки.

При неблагоприятном раскладе и даже при большом доходе прибыль предпринимателя может равняться нулю, или вовсе уходить в минус.

Основная прибыль компании формируется из прибыли и убытка, полученных от всех направлений работы.

Динамика прибыли ООО «Шанхай-Торг» представлена на рисунке 3.

Рисунок 3 – Динамика прибыли ООО «Шанхай-Торг», млрд. руб.

Анализируя динамику показателя прибыли ООО «Шанхай-Торг», можно сделать следующие выводы, в последние годы произошло падение данного показателя, так в 2019 году величина данного показателя составила всего лишь 8,8 миллиардов рублей, что на 46,2 миллиарда рублей меньше, чем в 2017 году. Тогда данный показатель достиг своего наибольшего значения и составил 55 миллиардов рублей.

Анализируя динамику стоимости чистых активов, можно сделать вывод что в период с 2015 по 2019 год наблюдается рост данного показателя на 28 миллиардов рублей.

В 2017 году произошло снижение стоимости чистых активов на 26 миллионов рублей, данный показатель составил в 2017 году 56 миллиардов рублей.

2 АНАЛИЗ ПРИЕМКИ ТОВАРА ПО КОЛИЧЕСТВУ И КАЧЕСТВУ

При получении заказанной продукции в ООО «Шанхай-Торг» 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.

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., Памбухчиянц 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/192847>