

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

Колледж «Синергия»  
Кафедра Коммерции и торгового дела

**ОТЧЕТ**  
о прохождении производственной практики  
(по профилю специальности)

по профессиональному модулю **ПМ.01** Организация и управление торгово-сбытовой  
деятельностью

в период с «**08**» июня **2021** г. по «**21**» июня **2021** г.

Специальность **38.02.04.** Коммерция (по отраслям)

ФИО обучающегося: \_\_\_\_\_

Группа: \_\_\_\_\_

ФИО Руководителя: Чернухина Галина Николаевна



# Содержание

**I. Общая организационная характеристика предприятия сферы (розничной/ оптовой) торговли**

**II. Исследовательско-аналитическая часть. Сбор информации об объекте практики и анализ содержания источников**

2.1. Участие в установлении контактов с поставщиками и деловыми партнерами и в организации договорной работы

2.2. Анализ системы подготовки организации к добровольной сертификации

2.3. Анализ материально-технической базы торгового предприятия

2.4. Анализ приемки товаров по количеству и качеству и ее документального оформления

2.5. Анализ влияния факторов внешней и внутренней среды торгового предприятия на возникновение коммерческих рисков

**III. Проектно-экспериментальная часть. Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых умений и практического опыта работы по специальности в рамках освоения вида деятельности ВД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

3.1. Анализ и оценка торгово-технологических операций по организации хранения товарных запасов, подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации

3.2. Характеристика основных и дополнительных услуг, оказываемых в торговом предприятии

3.3. Оценка складских операций, принципов и условий размещения и хранения товарных запасов на складе

3.4. Эксплуатация торгово-технологического оборудования

3.5. Анализ статистических величин в коммерческой деятельности на основе использования основных методов и приемов статистики для решения практических задач

**IV. Заключение**



# ЛИЧНАЯ КАРТОЧКА ИНСТРУКТАЖА ПО БЕЗОПАСНЫМ МЕТОДАМ РАБОТЫ, ПРОМСАНИТАРИИ И ПРОТИВОПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

## I. Вводный инструктаж

Провел инженер по охране труда и технике безопасности

\_\_\_\_\_ (Ф.И.О.)

Подпись \_\_\_\_\_ Дата \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Инструктаж получил (а) и усвоил (а)

\_\_\_\_\_ (Ф.И.О.)

Подпись \_\_\_\_\_ Дата \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.



# Общая организационная характеристика предприятия сферы (розничной/ оптовой) торговли

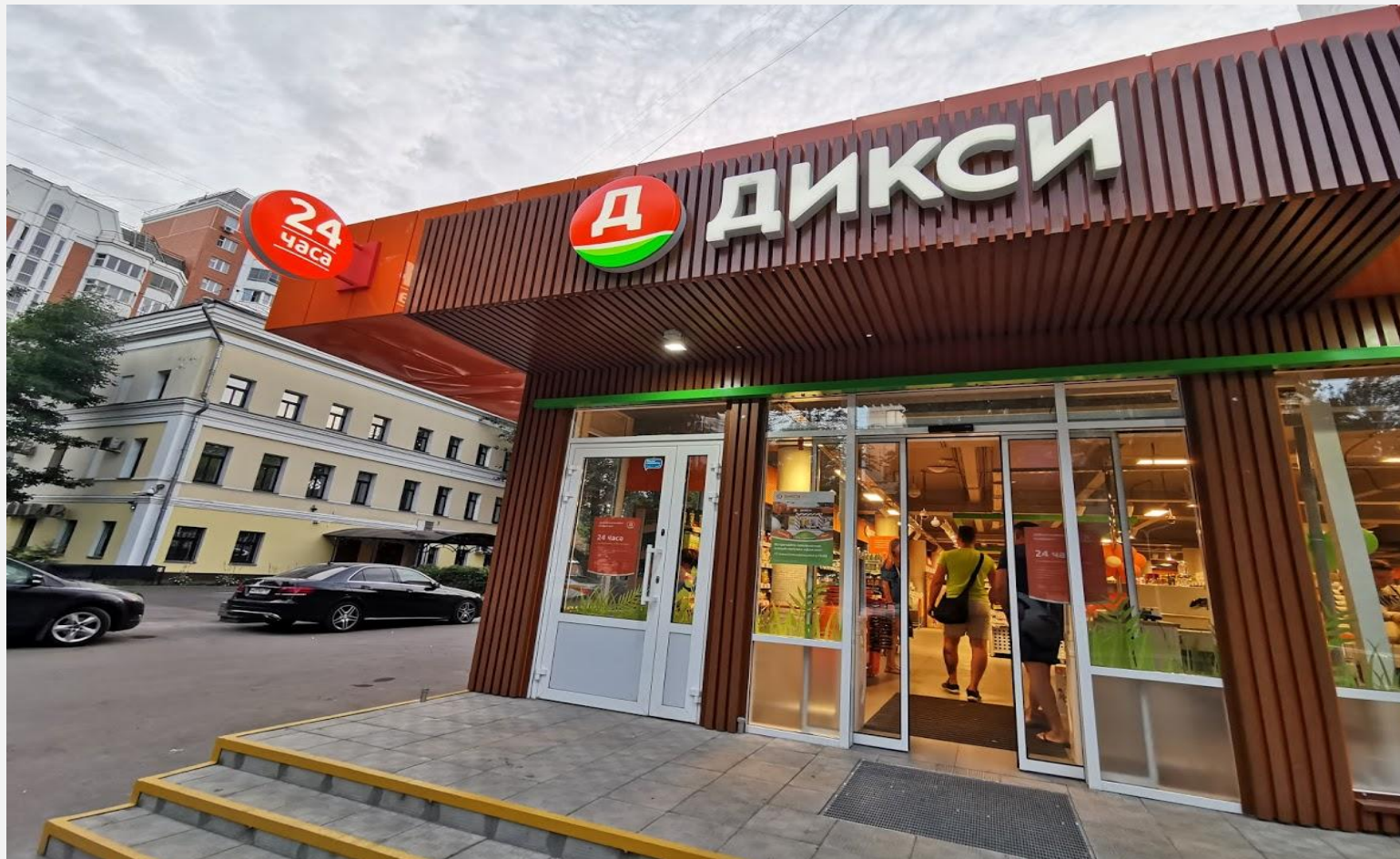
1. Собрать и изучить общую информацию об организации - базе практики:
2. Идентифицировать торговое предприятие – базу практики по следующим признакам:
  - фирменное название;
  - вид организации торговли (оптовая/ розничная, оптово-розничная);
  - тип объекта торговли (стационарный или нестационарный торговый объект);
  - вид торгового предприятия по товарному ассортименту (например, торговое предприятие, реализующее специализированный ассортимент товаров);
  - специализация торгового предприятия по товарному профилю (например, магазин «Обувь»);
  - тип предприятия розничной торговли (например, гипермаркет);
3. Выявить и описать:
  - место расположения торговой организации и режим работы;
  - архитектурное решение фасада здания;
  - инфраструктуру и зоны обслуживания покупателей.

*Представить фото торгового объекта на следующем слайде*



## Объект практики – торговое предприятие «...»

*На данном слайде рекомендуется установить фото торгового предприятия - базы практики*



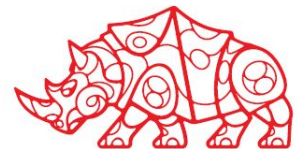
**Рисунок 1. Объект практики – торговое предприятие «Дикси»**





# Характеристика методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения в коммерческой деятельности торгового предприятия

1. Изучить организационно-правовую форму и организационную структуру предприятия – базы прохождения практики. Рекомендуется дать характеристику организационно-правовой формы юридического лица (ИП), установить виды экономической деятельности согласно кодам регистрации в ЕГРЮЛ по ОКВЭД.
2. Установить форму предпринимательства (крупный, средний или малый бизнес).
3. Выявить преимущества данного типа организационной структуры торговой организации, выявить функции и задачи основных структурных подразделений в организационной структуре предприятия (представить схему организационной структуры на рисунке).
4. Описать рабочее место практики (секции, отдела) и раскрыть функции практиканта - менеджера по продажам.
5. Изучить направления коммерческой деятельности торговой организации. Описать методы и приемы делового общения, применяемые в процессе организации и управления торгово-сбытовой деятельностью.
6. Собрать и представить информацию о внутренних и внешних информационных источниках (законодательные акты, учредительные документы, приказы, договоры и др.), регламентирующих коммерческую работу торговой организации, функционирования основных структурных подразделений.



# Организационная структура торгового предприятия



Рисунок 2. Организационная структура ООО «...»



## Методы и приемы делового общения, применяемые в процессе организации и управления торгово-сбытовой деятельностью

*На данном слайде рекомендуется перечислить принципы, методы и приемы делового общения в коммерческой деятельности (установить фото базы практики, подтверждающее метод наблюдения деловых отношений)*



**Рисунок 3. Деловая встреча с поставщиком**





## **II. Исследовательско-аналитическая часть.**

### **Сбор информации об объекте практики и анализ содержания источников**

#### **2.1. Участие в установлении контактов с поставщиками (деловыми партнерами) и организации договорной работы**

##### **2.1.1. Описать порядок заключения хозяйственных договоров и методов организации коммерческих связей в исследуемой торговой организации:**

- Провести анализ характера коммерческих связей с поставщиками;
- Дать характеристику видов договоров торгового предприятия (порядок и сроки заключения договора-поставки, купли-продажи (контрактов, сделок, закупочных актов и др.). Представить схему последовательности действий при заключении договоров;
- Провести исследование и проанализировать принципы работы с деловыми партнерами;
- Провести анализ порядка работы с поставщиками товаров и рассмотреть основы документального оформления договорных отношений. Выявить возможные критерии выбора поставщиков;
- Проанализировать структуру покупателей товаров;
- Составить схему этапов работы торгового предприятия с поставщиками;
- Установить фактический порядок поставки товаров и условий их оплаты поставщикам. Привести примеры сопроводительных документов поставки товаров.



## Разместить схему условий договоров



Рисунок 4. Структура договора поставки



## Анализ структуры покупателей

Структура покупателей спортивных товаров по доходу

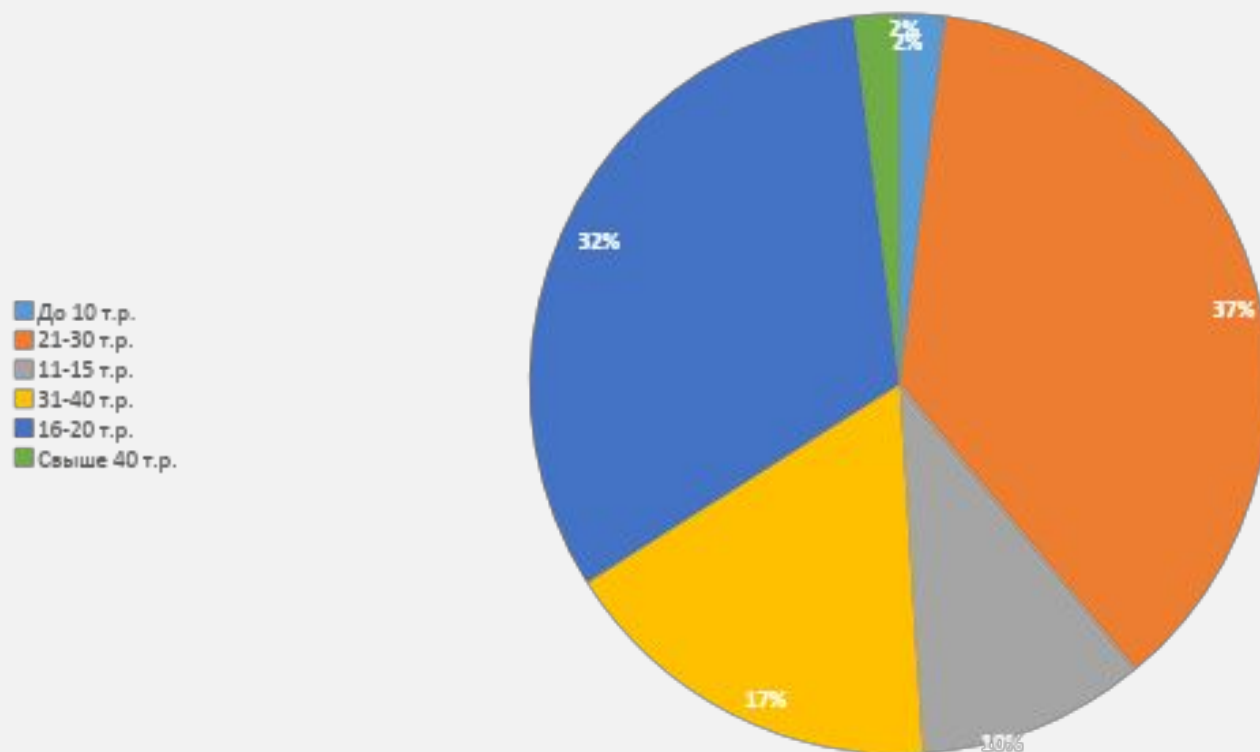


Рисунок 5. Структура покупателей спортивных товаров по уровню дохода на одного члена семьи



## Расчеты по выбору поставщика

### «Альтернатива выбора поставщика»

Вам необходимо принять решение по выбору поставщика ТМЦ, если их поставляют на предприятие три фирмы (А, Б и С), производящие одинаковую продукцию, одинакового качества.

*Характеристики поставщиков следующие:*

– удаленность от предприятия:

А – 236 км, Б – 195 км, С – 221 км;

– разгрузка: А и С – механизированная, Б – ручная;

– время выгрузки: при механизированной разгрузке – 1 час 30 мин., при ручной – 4 часа 30 мин.;

– транспортный тариф: до 200 км – 0,9 тыс.руб./км, от 200 до 300 км – 0,8 тыс. руб./км;

– часовая тарифная ставка рабочего, осуществляющего разгрузку – 450 руб./час.

*Приведите характеристики поставщиков предприятия –  
объекта практики*

## 2.2. Анализ системы подготовки организации к добровольной сертификации услуг

### Изучение нормативно-правовой базы регулирования торговой деятельности:

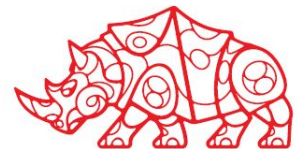
- Провести анализ этапов работы по подготовке организации к добровольной сертификации услуг. Кратко описать процедуру оформления сертификации. Приложить сертификат соответствия





## 2.3. Анализ материально-технической базы торгового предприятия

- Дать характеристику материально-технической базы торгового предприятия (место расположения розничного торгового предприятия и доступность его для покупателей; архитектурное решение фасада здания; размер торговой и складской площадей, состав торгово-технологического оборудования)
- Описать планировку торгового зала магазина (выявить виды и принципы планировочных решений)
- Исследовать и охарактеризовать основные группы помещений (торговые и неторговые)
- Провести анализ площади торгового зала, определить установочную и экспозиционную площади
- В соответствии с планировкой магазина оценить соответствие помещений требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями



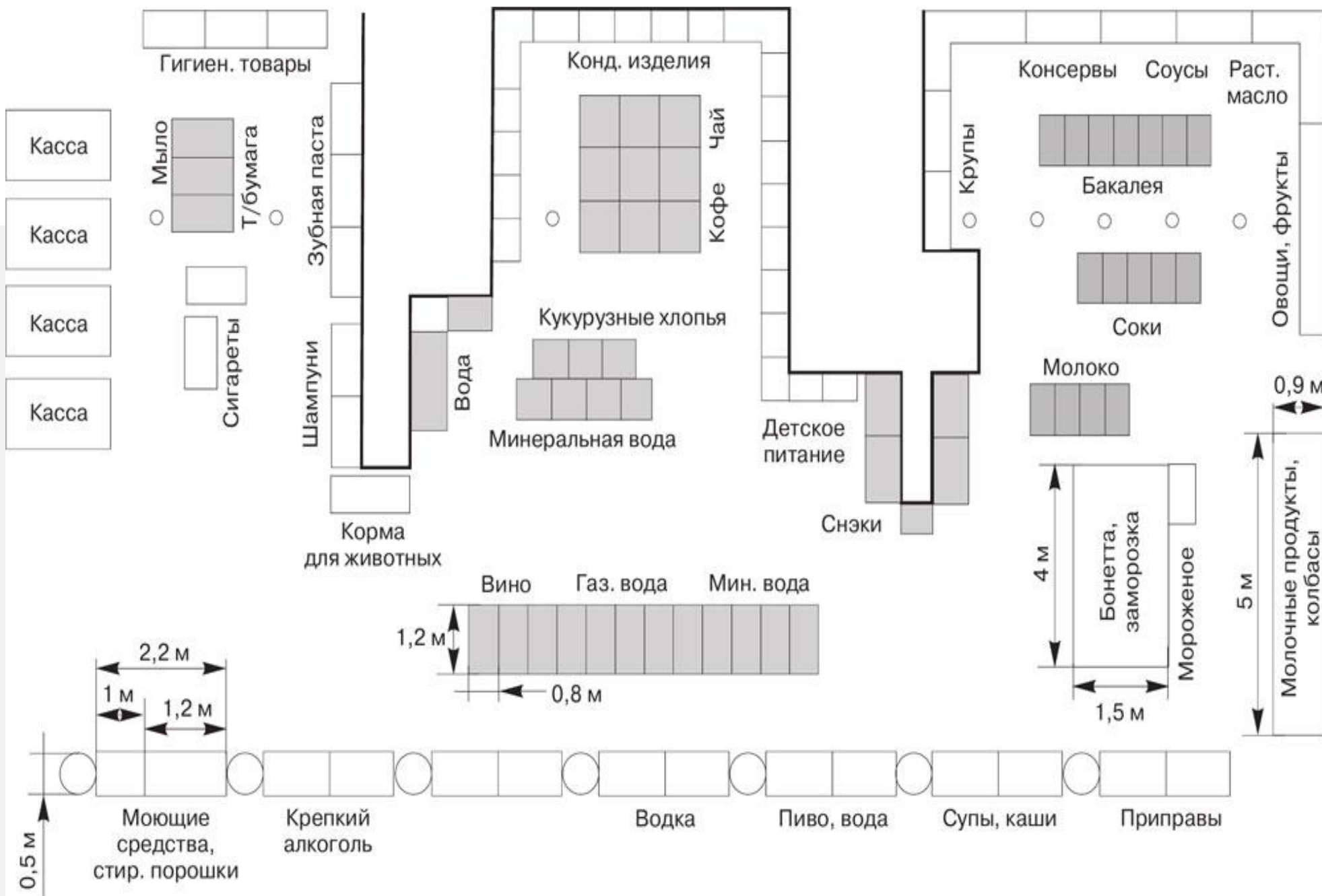
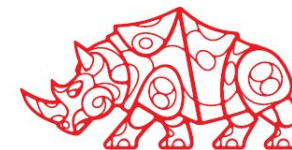
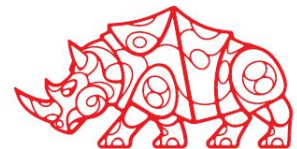


Рисунок 6. Пример планировки торгового зала



## 2.4. Анализ приемки товаров по количеству и качеству и ее документального оформления

- Провести анализ способов и форм товароснабжения торгового предприятия
- Описать порядок приемки товаров от поставщиков и транспортных организаций, а также проанализировать претензии от торговых организаций
- Описать правила приемки товаров по количеству и качеству на основе изучения инструкции и порядка документального оформления
- Дать характеристику товаросопроводительных документов
- Составить проект делового письма поставщику при расхождении в количестве и качестве товаров и тары



# Отобразить правила и порядок приемки товаров в торговом предприятии

Приемка товаров	
По количеству	По качеству и комплектности
1. Цель — предотвратить недостачу поступившего товара на склад, определить (измерить) фактическое количество товара	1. Цель — предотвратить поступления к покупателям некачественных товаров
2. Устанавливается соответствие наименования, сорта, цены товара, его количества данным сопроводительных документов	2. Производится проверка качества товара, тары и маркировки товаров в соответствии с нормативными документами (ГОСТами, ТУ и другими сопроводительными документами)
3. Производится проверка состояния упаковки, целостности пломб и соответствия массы тары маркировке (одновременно с массой нетто товара)	3. Принимают товары по органолептическим показателям
4. Изменение (взвешивание, перемеривание товаров): – товары в закрытой таре; – товары без тары; – товары в поврежденной или открытой таре	4. При необходимости производится отбор проб, которые направляют на лабораторные испытания
5. Документальное оформление	5. Документальное оформление

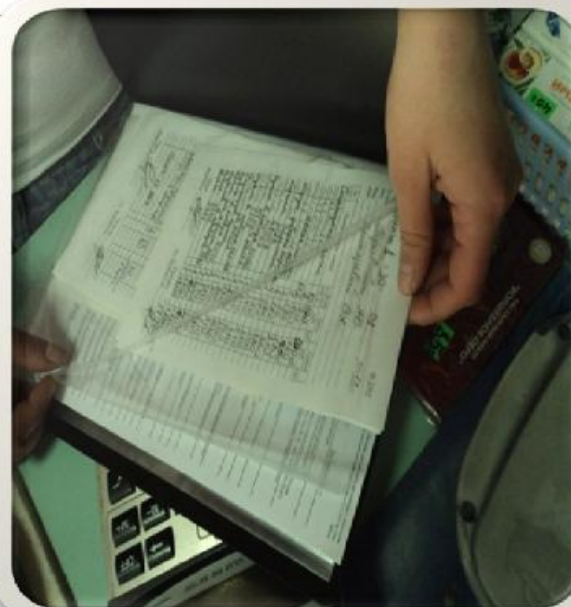
Рисунок 7. Правила и порядок приемки товаров



# Порядок приемки товаров в «...»

## Приемка товара по количеству

- Необходимо проверить наличие сопроводительных документов: накладной, в которой указаны наименование товара, количество, цена, общая сумма; счета-фактуры; транспортной накладной; упаковочных ярлыков
- Приемка товаров по количеству заключается в сопоставлении массы, числа мест, единиц товара с данными сопроводительных документов и маркировке на товаре и таре.





# ABC-анализ



## Краткая характеристика товарного ассортимента, реализуемого в торговом предприятии (магазине)

### АВС-анализ товарного ассортимента ОАО «Бобруйский машиностроительный завод» за 2017 год

Продукция	Выручка, тыс.р.	Доля, %	Накопленна я доля, %	Группа
насосы	15040	54,6	54,6	А
запасные части к насосам	10358	37,6	92,2	В
литье товарное	826	3	95,2	С
прочая продукция	717	2,6	97,8	С
товары народного потребления	606	2,2	100,0	С
итого	27547	100,0	100,0	-

Рисунок 8. Пример оформления АВС-анализа товарного ассортимента



## 2.5. Оценка влияния факторов внешней и внутренней среды на возникновение коммерческих рисков



Рисунок 9. Пример оформления анализа факторов внешней и внутренней среды на возникновение коммерческих связей



# Влияние факторов внешней среды на деятельность торгового предприятия «...»



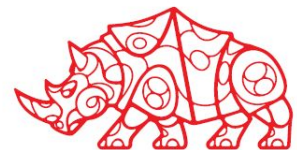
Рисунок 10. Пример оформления анализа влияния факторов внешней среды на деятельность торгового предприятия



## **III. Проектно-экспериментальная часть. Экспериментально-практическая работа**

### **3.1. Анализ и оценка торгово-технологических операций по организации хранения товарных запасов, подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации**

- Описать этапы торгово-технологического процесса (организация хранения товарных запасов на складе; подготовка товаров к продаже; доставка в торговый зал, размещение товаров на торговом оборудовании; выкладка товаров; процесс реализации товаров);
- Дать оценку применяемых в торговом предприятии технологий оптовых (розничных) продаж





## Оценка этапов торгово-технологического процесса



Рисунок 11. Пример оформления этапов торгово-технологического процесса

## Склад торгового предприятия – базы практики

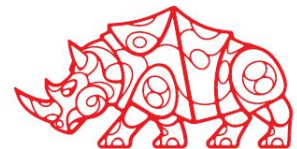


Рисунок 12. Фото склада торгового предприятия «...»



# Оценка применяемых в торговом предприятии технологий оптовых (розничных) продаж

1. Овладеть навыками реализации товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания
2. Выявить и описать методы и формы продажи товаров в магазине (отделе, секции)
  - *Заполнить таблицу: «Формы и методы продажи товаров, их преимущества и недостатки»*
3. Составить планограмму торгового зала магазина (*пример, представить рисунок*)
4. Провести анализ и дать оценку способов выкладки товаров на рабочем месте или в торговом зале (при самообслуживании) в соответствии с планограммой
  - *Составить схему размещения и выкладки товаров на торговом оборудовании, определить вид выкладки, установить различия в процессах размещения и выкладки товаров (пример оформления на следующем слайде)*





# Планограмма магазина

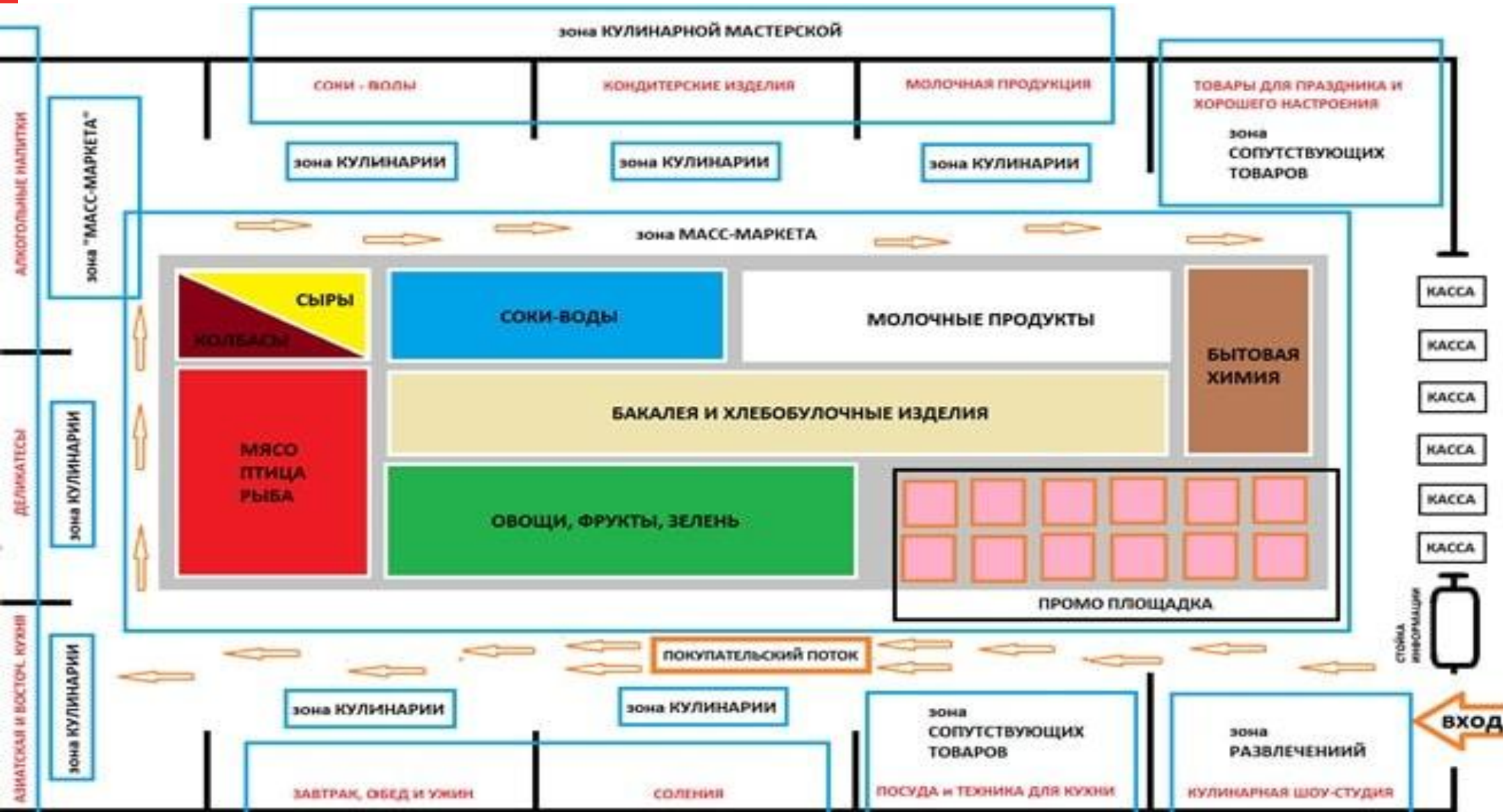
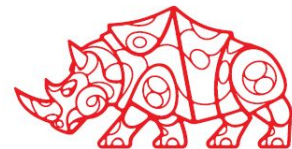


Рисунок 13. Пример оформления планограммы магазина



# План-схема магазина №2, вариант “как надо”

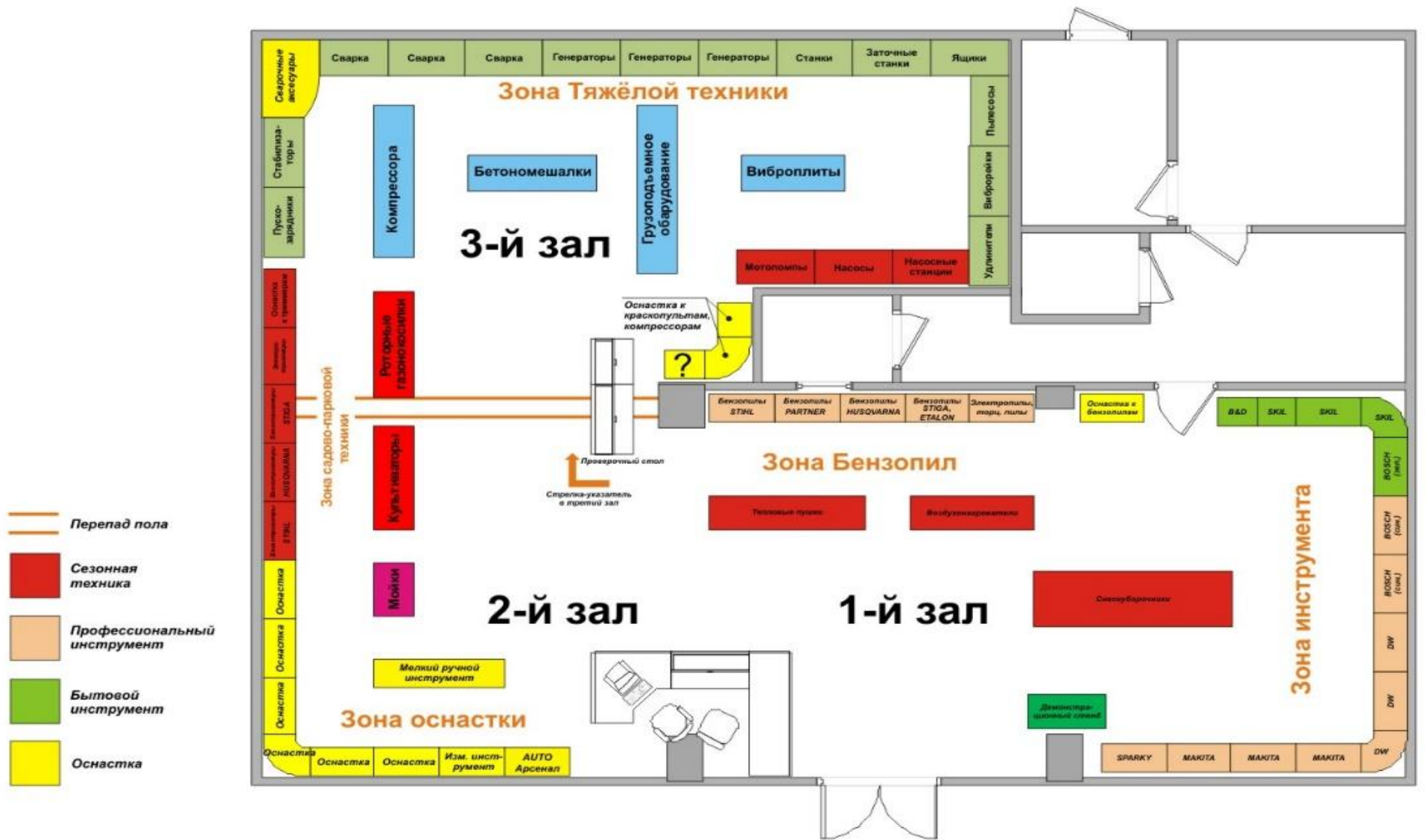
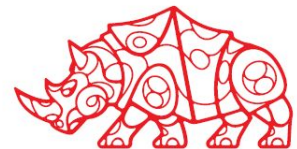
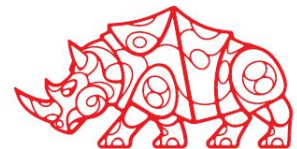


Рисунок 14. Пример оформления planoграммы магазина



## 3.2. Характеристика основных и дополнительных услуг, оказываемых в торговом предприятии

1. Провести анализ основных услуг, оказываемых в данном торговом предприятии
2. Провести анализ дополнительных услуг, оказываемых в данном торговом предприятии
  - Составить таблицу «Перечень основных и дополнительных услуг оптовой (розничной торговли, оказываемых в торговом предприятии)»
3. Описать этапы процесса обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента и др. Для отдельных групп товаров - предоставление дополнительной информации об условиях применения, противопоказаниях в процессе потребления





## Услуги торговли

Услуги торговли можно разделить на две группы:

- + услуги оптовой торговли (оказываемые предприятиями оптовой торговли);
- + услуги розничной торговли (оказываемые в магазинах и других предприятиях розничной торговли).

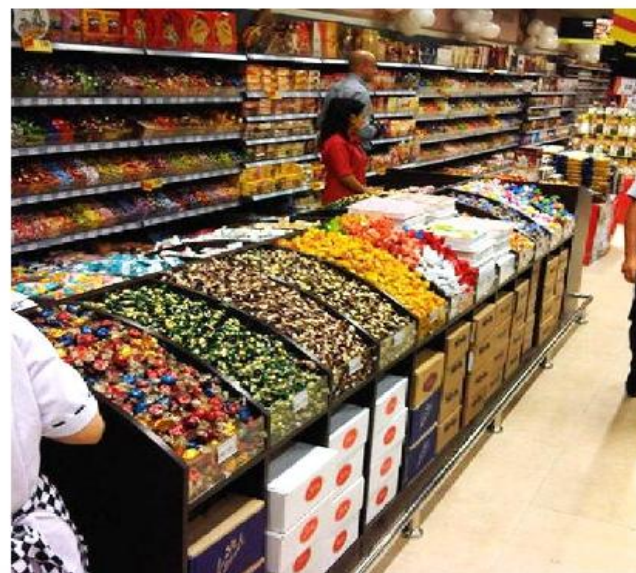


Рисунок 15. Пример оформления анализа услуг торговли



# Характеристика основных и дополнительных услуг

**Основные услуги  
торговли**

**Характеристика  
основных услуг**

**Дополнительные  
услуги**

**Характеристика  
дополнительных  
услуг**



### **3.3. Оценка складских операций, принципов и условий размещения и хранения товарных запасов на складе**

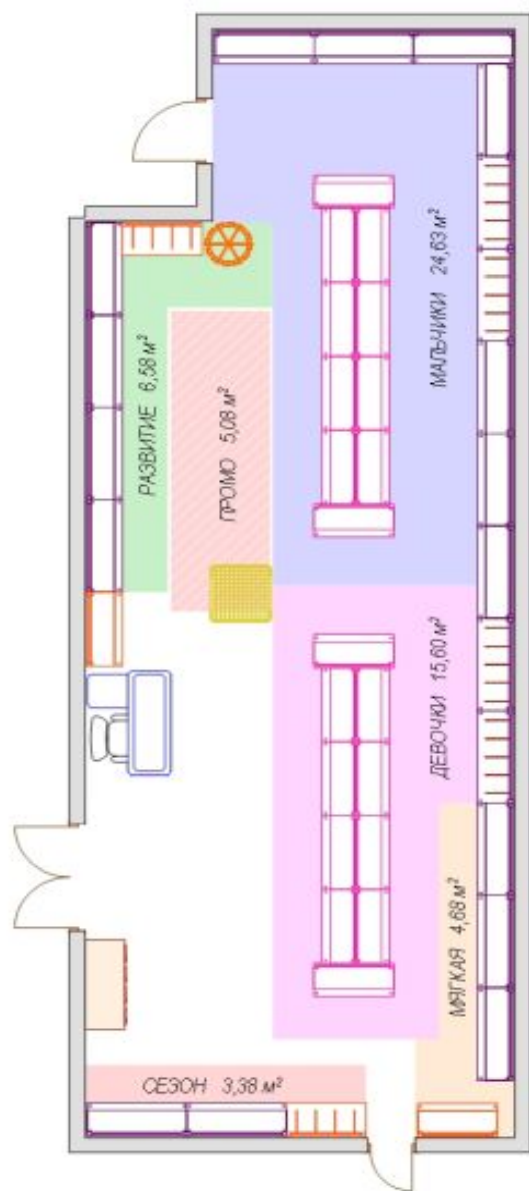
- Дать характеристику складских операций: описание вида склада, функций, операции по движению товаров на складе, способов и принципов размещения товаров на складе, описание условий хранения товарных запасов на складе
- Принять участие в организации приемки товаров на складе
- Принять участие в организации размещения и укладки товаров на складе как непременном условии рациональной организации внутрискладского технологического процесса, описать виды укладки товаров
- Составить схемы процесса отпуска товаров со склада в торговый зал



## 3.4. Эксплуатация торгово-технологического оборудования

1. Ознакомиться с нормативной документацией, устанавливающей правила безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования (общие и специфичные для каждого вида торгового оборудования)
2. Дать оценку соответствия перечня торгово-технологического оборудования и торгового инвентаря, применяемого в магазине, его профилю и специализации
3. Провести анализ и оценить рациональность использования торговой мебели, ее достаточность с учетом профиля магазина
4. Приобрести навыки работы с разными видами торговой мебели, принципами ее размещения и правилами ухода в зависимости от вида торгового предприятия и реализуемого ассортимента. Описать виды торговой мебели, применяемые в торговом предприятии (*отобразить на рисунке, фото*)
5. Изучить типы контрольно-кассовых машин (ККМ), имеющих в магазине, ознакомиться с правилами эксплуатации и техники безопасности работы на них. Приобрести умения по подготовке контрольно-кассовой машины к эксплуатации, самостоятельной работы на ней. Описать последовательность действий при работе на ККМ.
6. Перечислить виды торгового оборудования, торговой мебели и инвентаря, эксплуатируемыми торговым предприятием (*представить в виде фотографий, рисунков*)





## Состав оборудования

Касса 1040x1400x670 1 шт.	длина ширина высота	кол-во шт	S секции м2	S общая м2
	1250x400x1900	16	1,6	25,6
	1000x400x1900	2	1,3	2,6
	1000x400x1900	2	1,3	2,6
	1250x400x1900	4	1,6	6,4
	1000x400x1600	4	1,3	5,2
	1000x600x1600	8	2,6	20,8
Стойки 1900 мм - 30 шт Стойки 1600 мм - 18 шт				<b>63,2</b>

**Рисунок 16. Пример оформления анализа торгового оборудования, торговой мебели и инвентаря, эксплуатируемые торговым предприятием**



## Обработка и анализ полученной информации об объекте практики

**Осуществить комплексный анализ полученной информации, разработать свои предложения и рекомендации по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, в том числе:**

- осуществить поиск и анализ отзывов в сети интернет об организации и качестве предоставляемых товаров и услуг;
- представить результаты анализа экономических показателей в форме таблицы.

*Сформулировать выводы по результатам анализа.*





### **3.5. Анализ статистических величин в коммерческой деятельности на основе использования основных методов и приемов статистики для решения практических задач**

1. Изучить и проанализировать показатели общего объема товарооборота и его структуры
2. Показать долю товарных групп в общем объеме товарооборота и темп роста продаж в анализируемом торговом предприятии. Результаты отразить в табличной форме
3. Проанализировать ценовую политику торгового предприятия
4. Составить анализ эффективности торговой деятельности организации – объекта практики
5. Проанализировать основные показатели экономической деятельности торгового предприятия «...» за последние два календарных года.



# Основные показатели экономической деятельности торгового предприятия «...» за 20\_\_-20\_\_ гг.

Показатели	Значение		Отклонение +, –	Темп роста
	2019	2020		
Например:			2020/2019	
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.				
Себестоимость товаров, тыс. руб.				
Прибыль от реализации продаж, тыс. руб.				
Уровень рентабельности, %				



## **Выводы и рекомендации по итогам прохождения производственной практики (по профилю специальности)**

- Разработать свои предложения и рекомендации на основе проведенного анализа практического и теоретического материала, полученного по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
- Сформулировать выводы по результатам прохождения производственной практики (по профилю специальности) по ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

