

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА  
КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА И ТОРГОВЛИ

ОТЧЕТ  
ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ ПО ПОЛУЧЕНИЮ  
ПЕРВИЧНЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И  
НАВЫКОВ

Студент  
БТВ-18-ТТ



А.Ю. Ребенчук

Руководитель  
канд. техн. наук, доцент



А.Г. Вершинина

Владивосток 2020

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА  
(ВГУЭС)  
ИНСТИТУТ МАРКЕТИНГА И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ  
КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОЛИ

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ  
на учебную практику по получению первичных профессиональных умений и навыков

Студенту (ке): гр. БТВ-18-ТТ Ребенчук Анастасии Юрьевне

Срок сдачи отчета по практике: 25.07.2020г.

Структура задания на парктику (ПК-4):

1. Общая характеристика предприятия
2. Организация закупки, поставки и транспортирования товаров
3. Организация хранения, приемки и реализации товаров

Структура отчета по практике:

1. **Введение**, которое содержит информацию о том, по каким направлениям было проведено исследование, актуальность проблем исследования, краткое описание целей и задач (не превышает 1 стр.).

2. **Глава 1** «Общая характеристика *предприятия*», в котором характеризуется организационно-правовая форма предприятия и основные виды его деятельности, производимые (реализуемые) товары или услуги; анализируется организационно-управленческая структура предприятия.

3. **Глава 2** «Характеристика торгово-закупочной деятельности предприятия» содержит анализ основных элементов комплекса торгово-закупочной деятельности предприятияб организация закупки, поставки, транспортирования, приемки, хранения и реализации товаров. Также в этом разделе отчета в целом подводятся итоги проведенной работы, выделяются основные проблемы и даются рекомендации.

4. **Заключение**, которое содержит выводы по каждому разделу отчета по практике.

5. **Список использованной литературы.**

6. **Приложения**, в котором могут быть представлены все практические материалы, характеризующие деятельность предприятия, подробные таблицы, на основании которых сделаны соответствующие выводы в отчете, копии учредительных документов и т.д.

Руководитель практики

доцент кафедры ММТ



А.Г. Вершинина

Задание получил:



А.Ю. Ребенчук

## КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН-ГРАФИК

### прохождения учебной практики по получению первичных профессиональных умений и навыков

Студент Ребенчук Анастасия Юрьевна направляется в ФГБОУ ВО «ВГУЭС», Кафедра ММТ, г. Владивосток с 13.07.2020 по 25.07.2020г.

Содержание выполняемых работ по программе	Сроки выполнения		Заключение и оценка руководителя от организации	Подпись руководителя от организации
	начало	окончание		
Прохождение техники безопасности на предприятии	13.07.2020	13.07.2020	отлично	
Знакомство с основными организационными функциями предприятия	14.07.2020	15.07.2020	отлично	
Знакомство с основными управленческими функциями предприятия	16.07.2020	17.07.2020	отлично	
Знакомство с основными функциями, связанными с закупкой, поставкой и транспортированием товаров	18.07.2020	20.07.2020	отлично	
Знакомство с основными функциями, связанными с хранением, приемкой и реализацией товаров	21.07.2020	23.07.2020	отлично	
Подготовка отчета по практике	24.07.2020	25.07.2020	отлично	

Студент-практикант



А.Ю. Ребенчук  
«10» июля 2020г.

Руководитель от кафедры



А.Г. Вершинина  
«10» июля 2020г.

Руководитель от организации



А.Г. Вершинина  
«25» июля 2020г.

## Содержание

Введение.....	3
1 Общая характеристика предприятия ООО «Самбери» .....	4
2. Организация торгово-закупочной деятельности предприятия .....	8
Заключение.....	18
Список использованной литературы .....	19

## Введение

Актуальность данной практики определяется тем, что торговля является одной из основных отраслей народного хозяйства, поскольку она обеспечивает обращение товаров, их движение из сферы производства в сферу потребления. Её можно рассматривать как вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и оказанием услуг покупателям.

Целью учебной практики по получению первичных профессиональных умений и навыков является знакомство с торгово-технологической деятельностью предприятия ООО «Самбери».

В ходе учебной практики для реализации данной цели были поставлены следующие задачи:

- проанализировать структуру организационных и управленческих функций предприятия.
- ознакомиться с основными функциями, связанными с закупкой, поставкой и транспортированием товаров;
- познакомиться с основными функциями, связанными с хранением, приемкой и реализацией товаров.

В начале прохождения практики работниками предприятия был проведен инструктаж по технике безопасности на предприятии (по пожарной безопасности и охране труда).

В ходе написания отчета были использованы материалы по товароведению, управлению ассортиментом, товарному менеджменту, электронные ресурсы, официальный сайт самого предприятия.

Учебная практика проходила от организации ФГБОУ ВО «ВГУЭС», кафедра ММТ, г. Владивосток. Для знакомства с торгово-технологическим процессом был выбран магазин «Самбери» расположенный по адресу: Русская ул., 2К, г. Владивосток, (ТЦ Дружба, 1 этаж).

## 1 Общая характеристика предприятия ООО «Самбери»

Магазин «Самбери» работает ежедневно без выходных и перерыва на обед с 8: 00 до 23: 00. Магазин находится вдоль дороги, у магазина оборудована стоянка для автотранспорта, что также привлекает покупателей, передвигающихся на автотранспорте.

Он насчитывает 6 отделов:

- кондитерский отдел
- вино-водочный отдел
- заморозку
- скоропортящиеся товары
- промышленный отдел
- бакалею [1]

Магазин предлагает смешанный ассортимент, представляющий собой набор товаров разных групп, типов, наименований, характеризующихся широким разнообразием функциональных целей. Пищевые продукты представляют собой важную часть структуры ассортимента (более 70%). На формирование ассортимента товаров в конкретной торговой компании большое влияние оказывает социальный состав обслуживаемого населения, тип работы покупателей, социальное обеспечение и уровень доходов.

Любой сетевой магазин (торговая организация) имеет структуру внутренней организации рисунок 1.



Рисунок 1 - Пример организационной структуры сетевого магазина

Торговая организация: Организация различных организационно-правовых форм, осуществляющая торговую деятельность, включая необходимые средства и работников с распределением ответственности, полномочий и взаимоотношений[3].

Каждая служба и сотрудники работают на основе положений об отделах и должностных инструкций, в соответствии с которыми определяются роль, место в системе управления, основные задачи, обязанности, полномочия, ответственность за выполненную работу. Характеристика кадрового состава супермаркета "Самбери" представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика кадрового состава

Должность	Функции и обязанности
Директор	Управление фирмой, контроль за деятельностью и взаимодействием структурных подразделений, ведение переговоров с крупными поставщиками и клиентами, анализ финансового состояния магазина, контролирует деятельность магазина.
Тренинг-менеджер	Проводит обучение персонала

Продолжение таблицы 1

Должность	Функции и обязанности
Администратор торгового зала	Руководит работой сотрудников в торговом зале. Оформляет копии чеков, печатает ценники, оформляют дисконтные карты.
Водитель	Осуществляет съемку товаров для его выкладки
Оператор	Осуществляет поставку товаров на баланс предприятия при помощи программы «1С»
Фасовщица	Осуществляет подготовку товаров к продаже
Сотрудник торгового ряда	Выполняет работу по выкладке товаров
Менеджер направления	Осуществляет связь с поставщиками и потребителями и оформляет документы на выгрузку продукции. Участвует в разработке и внедрения стандартов организации по материально – техническому обеспечению, сбыту, контролю качества продукции, организации транспортировки и хранения сырья, материалов, топлива, оборудования и готовых изделий, и др.
Бухгалтерия	Выполняет работу по ведению бухгалтерского учета имущества, обязательств и хозяйственных операций. Производит начисление и перечисление налогов и сборов в федеральный, региональный и местный бюджеты, страховых взносов в государственные внебюджетные социальные фонды, платежей в банковские учреждения, средств на финансирование капитальных вложений, заработной платы рабочих и служащих, других выплат и платежей.
Администратор зала приемки	Руководит работой склада по приему, хранению и отпуску товарно-материальных ценностей, по их размещению с учетом наиболее рационального использования складских площадей, облегчения и ускорения поиска необходимых материалов, инвентаря и т.п.
Оператор POS	Выполняет денежные расчеты с потребителями
Кладовщик	Осуществляет основную работу по приемке товаров, размещение их на хранение, приемку и несут материальную ответственность с момента поступления товара до момента их сдачи в экспедицию отпуска.
Грузчик	Выполняет операции по перемещению товаров



Продолжение таблицы 1

Должность	Функции и обязанности
Контроллеры	Исполняет функцию охраны товаров.
Операторы видеонаблюдение	Исполняет функцию охраны товаров через наблюдение видео.

.В таблице 1 рассмотрены основные должности и их обязанности в изучаемом сетевом магазине.[2]

## 2. Организация торгово-закупочной деятельности предприятия

Организация хозяйственных связей торгового магазина с поставщиками товаров должна обеспечивать полноту и устойчивость ассортимента, удовлетворения спроса населения, а также хорошие финансово-экономические показатели деятельности торговли.

Основой торгово-хозяйственной деятельности является закупочная работа. Работа по закупкам товаров включает комплекс взаимосвязанных коммерческих операций, к числу которых относят:

- изучение и прогнозирование покупательского спроса,
- определение потребности в товарах,
- выявление и изучение источников закупки и выбор поставщиков,
- установление хозяйственных связей с поставщиками, включая разработку и заключение договоров поставки,
- контроль исполнения договоров и хода поставки товаров.

При выборе поставщиков, главным образом, специалисты ориентируются на качество поставляемой продукции, на уровень цен, на условия поставки.

Критерии определения количества заказываемого товара:

-необходимость пополнения продукции для удовлетворения покупательского спроса

- сроки и частота поставки
- срок годности
- средняя продажа в день
- место, занимаемое в торговом зале
- наличие места на складе
- проведение дополнительных мероприятий по продвижению товара
- форма оплаты (предоплата, консигнация, оплата по реализации)

Организация закупки и транспортирования товаров

Согласно договору товары поставляются в магазин по заявкам, в которых указывается наименование товара, его количество. Заявка заверяется подписью предпринимателя и печатью. Поставка должна сопровождаться всеми необходимыми документами. Право собственности на товар переходит к магазину в момент подписания сторонами накладной.

Поставщиками "Самбери" являются такие бренды как ООО «ФД», ООО «Мерилен», ООО «Кооператор», ООО «Березовка», ООО «Ратимир» и другие.

Почти вся продукция требует особых условий хранения и транспортирования. Часть продукции имеет ограниченные сроки хранения и относится к скоропортящейся, поэтому ее поставляют ежедневно.

Основными видами транспорта, используемыми в торговле, являются железнодорожный и автомобильный, реже воздушным и водным (Приложение 1).

Каждый из видов транспорта имеет особенности, которые определяют сферу его применения. При выборе транспортных средств для перевозки необходимо учитывать себестоимость перевозки, скорость доставки, регулярность, сохранность грузов и т.д.

Особенности железнодорожного транспорта:

- низкая себестоимость перевозок, особенно на большие расстояния (свыше 200 км);
- независимость от климатических условий;
- широкие возможности механизации погрузочно-разгрузочных работ;
- перевозка любых товаров независимо от их упаковки.

Однако, учитывая большие капитальные вложения, затрачиваемые на постройку железных дорог, его использование наиболее эффективно при значительной концентрации грузовых и пассажирских потоков.

Особенности автомобильного транспорта:

- возможность доставки грузов в любой населенный пункт;
- хорошая сохранность товаров;
- низкая себестоимость перевозок на короткие расстояния.

Автомобильный транспорт делится на грузовой, автомобили-тягачи, прицепы и полуприцепы.

Автомобили классифицируют:

по грузоподъемности:

- особо малой грузоподъемностью - до 1 т;
- малой грузоподъемностью - 1-3 т;
- средней грузоподъемностью - 3-5 т;
- большой грузоподъемностью - 5-8 т;
- особо большой грузоподъемностью - свыше 8 т;

по назначению:

- автотранспорт общего назначения для перевозки любых грузов;
- специализированный автомобильный транспорт для перевозки нестандартных и специальных грузов, скоропортящихся товаров и т.д.;

по типу кузова:

- с бортовой платформой;
- самосвалы;
- фургоны;
- рефрижераторы;
- цистерны.

Автомобильный транспорт в основном используется для перевозки небольших потоков грузов на короткие расстояния. Это связано со сравнительно высокой себестоимостью данного вида транспорта и его малой грузоподъемностью. К достоинствам автомобильного транспорта следует отнести высокую скорость и возможность доставки грузов "от двери до двери" без дополнительных затрат на перегрузку. Большая мобильность, возможность оперативно реагировать на изменения пассажиропотоков ставят автотранспорт "вне конкуренции" при организации местных перевозок пассажиров.

Особенности морского транспорта:

- самая низкая себестоимость перевозки грузов;
- хорошая мобильность, таким образом, может быстро менять маршруты;
- неограниченная пропускная способность морских путей.

Морской транспорт представлен пассажирскими, грузопассажирскими судами, сухогрузами, наливными судами, паромами, контейнеровозами и т.д.

Организация хранения, приемки и реализации товаров

Приемка поступивших товаров в магазин по количеству и качеству - сложная и важная составная часть технологического процесса. Организация приемки товаров должна обеспечить прохождение товаров в максимально сжатые сроки с минимальными потерями и при полном сохранении их качества. Поставщик обязан отгружать товары максимально подготовленными к продаже, подсортированными и упакованными.

Основными операциями при приемке товаров являются следующие:

- проверка соответствия наименования товаров, маркировки данным сопроводительных документов;
- проверка количества мест, состояния тары, упаковки;
- проверка веса брутто;
- проверка массы нетто и количества единиц;
- проверка качества товаров;
- наличие сертификата.

Приемке и оприходованию подлежат доброкачественные товары, отвечающие требованиям стандартов и технических условий. Не допускается приемка товаров с истекшими сроками реализации.

Приемка товаров производится в порядке, установленном Положением о поставках товаров народного потребления, инструкциями о порядке приемки продукции производственного назначения и товаров народного потребления по количеству и качеству, ГОСТами, техническими условиями.

При приемке товаров непосредственно на складе поставщика представители магазина принимают товары по количеству мест и весу брутто.

Проверка чистого веса или количества товарных единиц внутри каждого места производится в магазине.

Приемка по количеству товаров, поступивших без тары, в открытой или поврежденной таре проводится в момент получения их от поставщика. При поступлении незатаренного товара в контейнере приемка производится одновременно со вскрытием контейнера.

Строгое соблюдение сроков приемки товаров является важнейшим условием своевременного удовлетворения претензий, предъявленных к поставщику в случае недостачи.

Порядок пересчета, обмера или взвешивания товара определяется стандартами, техническими условиями или договором.

Если количество поступивших товаров соответствует данным сопроводительных документов, то приемка товаров оформляется распиской получателя в документе поставщика и проставлением штампа магазина.

В случае обнаружения несоответствия по количеству в одном из тарных мест дальнейшая приемка товаров приостанавливается. О выявленном расхождении товаров составляется акт за подписями лиц, производивших приемку товаров.

Для осуществления дальнейшей приемки товаров и составления акта о расхождении по количеству вызывается представитель поставщика (изготовителя), если он находится в том же городе, поселке, что и магазин. Представитель иногороднего отправителя (изготовителя) вызывается в случаях, предусмотренных договорами.

Представитель общественности предприятия-получателя или представитель родственного предприятия поставщика может участвовать в приемке продукции на данном предприятии (в магазине) не более двух раз в месяц.

Если при приемке товаров выявлены недостача, расхождения с сопроводительным документом, то результаты приемки оформляются актом, который составляется в тот же

день. Акт должен быть составлен в соответствии с инструкцией «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения товаров народного потребления по количеству». Особое внимание в акте должно быть уделено условиям хранения товаров на складе получателя, наличию ящичных и упаковочных ярлыков, маркировке товаров, состоянию тары и степени их заполнения. В акте указывается количество недостающих товаров, дается заключение о причинах и месте обнаружения недостачи.

Акт приемки продукции утверждается руководителем предприятия-получателя или его заместителем не позднее чем на следующий день после его составления.

Большое значение имеет своевременная и правильная приемка товаров по качеству, так как систематический контроль за качеством поступающих в торговлю товаров, возвращение недоброкачественных товаров и предъявление санкций за некачественные товары являются одними из самых эффективных методов воздействия торговли на промышленность по выпуску товаров народного потребления. [3]

Приемка товаров по качеству. Приемка товаров по качеству и комплексности товаров, тары и упаковки проводится:

- при однородной поставке - не позднее 10 дней со дня поступления;
- при неоднородной поставке - не позднее 20 дней;
- скоропортящейся продукции - не позднее 24 часов.

Во всех случаях, когда ГОСТами, техническими условиями, другими обязательными правилами или договором для определения качества товаров предусмотрен отбор образцов. Лица, участвующие в приемке товаров по качеству, обязаны отобрать образцы этих товаров.

Отбор образцов проводится в полном соответствии с требованиями указанных в нормативных актов. Отобранные образцы опечатываются либо пломбируются, снабжаются этикетками, подписанными лицами, участвующими в отборе. Об отборе образцов составляется акт, подписываемый всеми участвующими в этом лицами. Данный акт прилагается к акту приемки товаров по качеству и комплектности.

Акт отобранных образцов один остается у получателя, второй направляется изготовителю (отправителю) товара. Во всех случаях, когда это предусмотрено ГОСТами, техническими условиями, другими обязательными правилами или договором, отбираются дополнительные образцы для сдачи на анализ или испытание в лаборатории или научно-исследовательском институте.

Приемка импортных товаров по количеству и качеству имеет свои особенности. При приемке таких товаров торговые предприятия должны руководствоваться Инструкцией о порядке составления претензий на получаемые импортные товары, а также

условиями закупки импортных товаров, предусмотренных в контрактах с иностранными поставщиками.

Приемка импортных товаров по количеству и качеству производится с обязательным участием экспертов Всесоюзной торгово-промышленной палаты, а там, где ее нет, - экспертов Бюро товарных экспертиз. При отсутствии последнего приемка производится с участием компетентного представителя незаинтересованной организации.

При приемке тары-оборудования с товаром от органов транспорта получатель обязан проверить соответствие количества единиц тары-оборудования данным по транспортным и сопроводительным документам, соответствие оттисков на пломбах контрольным оттискам, исправность тары-оборудования и чехлов.

Приемка товаров в исправной таре-оборудовании с исправными пломбами отправителя производится покупателем не позднее одного часа с момента окончания выгрузки тары-оборудования с автомобиля. При обнаружении несоответствия товаров, их упаковки требованиям стандартов, технических условий, договору, а также недостачи получатель немедленно, но не позднее одного часа с момента обнаружения, в установленный срок извещает об этом поставщика.

Для обеспечения бесперебойной торговли, повышения культуры обслуживания в магазинах должны храниться достаточные запасы высококачественных товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем.

Товарный запас в магазине состоит из двух частей: рабочий запас, размещенный в торговом зале; резервный запас, хранимый в кладовых магазина и холодильных камерах.[3]

При хранении товаров в магазине выполняются следующие технологические операции:

- перемещение товаров в кладовые и укладка их на хранение;
- наблюдение за состоянием товаров во время хранения;
- соблюдение сроков реализации и режима хранения;
- обеспечение работы холодильных установок (при хранении скоропортящихся продуктов);
- поддержание чистоты в помещениях магазина.

Основной задачей работников магазина является обеспечение сохранности товаров по количеству и качеству. Для этого в магазине должны быть созданы такие условия, при которых сохраняется качество товаров, их внешний вид и снижаются потери товаров.

На качество товаров при хранении оказывают влияние температура, влажность, способы укладки. Хранение товаров в магазинах имеет свои особенности:

- измельченность партий товаров и краткосрочность их хранения;
- широкий ассортимент товаров, хранимых в распакованном виде на небольшой площади кладовых;
- расходование товаров мелкими партиями.

Особо важное значение при хранении товаров имеет соблюдение режима хранения скоропортящегося товара: следует хранить в холодильных камерах при температуре от - 2 С до - 5 С и относительной влажности 80-85%, товары, не требующие охлаждения, хранятся при температуре 16-18 С, и относительной влажности 75%. Непродовольственные товары хранятся при температуре 10-18 С, относительной влажности 50-70%.

При хранении товаров необходимо соблюдать установленные для различных товаров предельные и гарантийные сроки хранения.

Размещение товаров на хранение осуществляется по двум принципам: закрепления за каждой товарной группой постоянного места хранения и использования свободного места хранения.

Размещение товаров по принципу закрепления постоянного места хранения за определенным товаром значительно упрощает учет, контроль за состоянием товарных запасов, обеспечивает создание оптимальных условий и режима хранения, позволяет быстрее найти нужный товар.

При хранении товаров возникают два вида основных потерь товаров - нормируемые (естественная убыль) и ненормируемые (актируемые).

При подготовке отдельных товаров к продаже возникают отходы. Например, у колбасных изделий перед продажей обрезают шпaгaт, битую птицу освобождают от бумажных тампонов и обертки, масло сливочное зачищают и т.д. Эти отходы делят на ликвидные и неликвидные.

К ликвидным отходам относятся кости окороков, головы, наросты рыбных изделий. Они поступают в продажу по специально утвержденным ценам. К неликвидным отходам относятся уничтожаемые вязки колбасных изделий. На эти отходы установлены нормы.

Необходимым условием сокращения потерь товаров является улучшение материально-технической базы розничной торговли за счет оснащения магазинов необходимым оборудованием для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже, а также создание необходимого режима и условий хранения, ускорение оборачиваемости товаров, правильной организации материальной ответственности, повышения материальной заинтересованности работников.



Сокращение товарных потерь и доведение их до минимума является важным условием повышения рентабельности магазинов, организаций, а также укрепления принципа хозяйственного расчета.

Приемка товаров является важной операцией торгового предприятия. Её организация должна обеспечивать максимально сжатые сроки с минимальными потерями и при полном сохранении качества товара.

При приемке товара в магазине могут применяться различные виды оборудования: погрузочно – разгрузочное, весовые, вспомогательные (сканеры для считывания штрих кодов, калькуляторы).

Приемка товаров в магазине включает в себя следующие операции:

- Проверка транспортного средства и сопроводительных документов
- Проверка количества поступивших товаров
- Проверка качества и комплектности товара
- Документальное оформление приемки
- Принятие товаров на учет

Принимая товар, работники магазина должны проверить наличие на транспортных средствах или на контейнерах пломб отправителя, их исправность, оттиски на пломбах, состояние контейнера, наличие защитной маркировки груза, а также исправность тары. Затем проверяют транспортные и сопроводительные документы на соответствие характеристик (наименования, количества, цены). Также необходимо проверить наличие на упаковке товаров и в сопроводительных документах информации о сертификации (для товаров, подлежащих обязательной сертификации) и сроках годности.[2]

Не подлежат приемке товары с истекшим сроком годности, хранения, реализации, не соответствующие требованиям к качеству и стандартам. Приемка товара по качеству и количеству осуществляется материально ответственными лицами в соответствии с договором поставки или купли – продажи товаров.

Размещение на хранение товары группируют по признаку однородности режимов хранения. При этом учитывают их физико-химические и биологические свойства, правила товарного соседства и санитарно – гигиенические требования. При хранении товаров в магазине работники предприятия обязаны строго соблюдать:

- Технологию хранения
- Правила и нормы складирования
- Санитарные правила, в том числе принципы товарного соседства
- Требования противопожарной безопасности

Технология хранения включает размещение и укладку товаров. За каждой группой товара закрепляют постоянные места хранения. Все товары необходимо хранить рассортированными по видам, артикулам, ценам, расцветкам и другим товарным признакам с таким расчетом, чтобы складская площадь была использована наиболее рационально. Товары хранят в упакованном или распакованном виде, используя различные способы хранения и укладки.

Способы хранения товаров:

Сортовой – товары различной сортности размещаются отдельно один от другого

Партионный – каждая партия товара, поступившая на склад по одному транспортному документу, хранится отдельно; при этом не имеет значения, что в состав партии товаров могут входить товары различных сортов и наименований.

Партионно – сортовой – каждая партия товаров хранится обособленно, при этом внутри партии товары разбираются по сортам и также размещаются отдельно.

По наименованиям – товары одного наименования хранятся отдельно от товаров других наименований в зависимости от их ценности.

Важнейшей операцией технологического процесса в магазине является подготовка товаров к продаже, которая способствует освобождению продавцов и других работников от излишних затрат времени и труда в процессе обслуживания покупателей, быстрому отпуску товаров и увеличению пропускной способности магазина, сокращает товарные потери и повышает коэффициент использования торгового зала.

Правила подготовки товаров к продаже предусмотрены в правилах продажи отдельных видов товаров. В них предусмотрено, что товары до их подачи в торговый зал или иное место продажи должны быть освобождены от тары, оберточных и увязочных материалов, металлических клипс. Загрязненные поверхности или части товара должны быть удалены.

Операции по подготовке товаров к продаже делятся на:

- Общие:
- Распаковка
- Сортировка товаров
- Оформление ценников
- Придание изделиям товарного вида
- Специальные, специфические для отдельных видов товаров

Размещая товары в зале и выкладывая их на торговом оборудовании, учитывают особенности их хранения и упаковку. Все товары выкладывают на оборудовании этикетками и рисунками на упаковке в сторону, обращенную к покупателям. Товары

снабжаются ценниками. Ценники соответствуют правилам продажи, на них указывается наименование товара, его магазинный код, цена, вес, сорт и дата. На ценниках ставится печать и подпись материально ответственного лица. Кроме этого каждый товар снабжается торговой этикеткой – наклейкой, на которую наносится штрих код, наименование товара, его вес, цена и магазинный код.

## Заключение

В данной работе была описана деятельность магазина «Самбери», В ходе учебной практики по получению первичных профессиональных умений и навыков. была изучена торгово-технологическая деятельность предприятия. Также были проанализированы основные организационные и управленческие функции предприятия; изучены функции, связанные с закупкой, поставкой и транспортированием товаров; функции, связанные с хранением, приемкой и реализацией товаров.

Первым этапом была изучена общая характеристика предприятия. Рассмотрены цель и миссия компании. Проанализирована организационно-управленческая структура предприятия. Каждая служба и работники действуют на основании положений об отделах и должностных инструкций работников, согласно которым определяются место, роль в системе управления, основные задачи, обязанности, права, ответственность. Также было выявлено, что магазин имеет смешанный ассортимент, который представляет собой набор товаров разных групп, видов, наименований, отличающихся большим разнообразием функционального назначения.

Следующая задача была посвящена знакомству с основными функциями, связанными с закупкой, поставкой и транспортированием товаров. Рассмотрена информация по организации закупки и поставки товаров, осуществлению связи с поставщиками и покупателями, контролю выполнения договорных обязательств, а также алгоритм приемки товаров по качеству и количеству, в том числе инвентаризации, представлена информация об организации работы с претензиями по качеству и рекламациями потребителей и поставщиков, и анализе результатов их рассмотрения, также информацию о контроле оборудования.

Таким образом в исследуемом предприятии система торгово-закупочной деятельности организована с учетом всех нормативных требований.

## Список использованной литературы

1 Хозяйственно-экономическая характеристика магазина Самбери [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

[https://vuzlit.ru/488243/hozyaystvenno\\_ekonomicheskaya\\_harakteristika\\_magazina\\_samberi](https://vuzlit.ru/488243/hozyaystvenno_ekonomicheskaya_harakteristika_magazina_samberi)

2 ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения (с Изменением N 1, с Поправкой) [Электронный ресурс] // Профессиональные справочные Техэксперт – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200108793>

3 Allbest [Электронный ресурс]: Хранение и реализация товаров в магазине – Режим доступа: [https://revolution.allbest.ru/marketing/00392433\\_0.html](https://revolution.allbest.ru/marketing/00392433_0.html)