

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владивостокский государственный университет»
Колледж сервиса и дизайна

ОТЧЕТ ПО
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

(по профилю специальности)

Специальность: 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

ПМ.01 «Управление ассортиментом товаров»
период с «7» июня по «13» июня 2023 года

Студент группы СОВ 21-1



И. Н. Шивелева

подпись

Организация: «Дальневосточная розничная компания»

Руководитель практики



А. В. Павелко

подпись

Отчет защищен:
с оценкой

5 (отм.)

Владивосток 2023

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет»
Колледж сервиса и дизайна

СОГЛАСОВАНО

Председатель ЦМК

 /А.В.Павелко /
« 07 » 04 2023 г.

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по УПР

 /О.В.Дубровина/
« 07 » 04 2023 г.

**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
(по профилю специальности)**

Студент (ка) Шивелева Ирина Николаевна
обучающийся (аяся) на 2 курсе, группа СОТВ-21-1,
по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
в объеме 36 часов
в период с «07» июня 2023 г. по «13» июня 2023 г.
в организации ООО "Дальневосточная розничная компания" 690091, г. Владивосток, ул. Авроровская, д.17, блок-секция 2-я, помещение 17

Виды и объем работ в период производственной практики:

№ п/п	Виды работ	Кол-во часов
ПМ.01 Управление ассортиментом товаров 36ч. с 07.06.2023 по 13.06.2023		
1.	Соблюдать требования техники безопасности и охраны труда. Принять участие в обеспечении товародвижения на складе и в магазине, эксплуатации и обслуживании торгового оборудования, используемого на складе и при транспортировании, погрузке-разгрузке товаров.	6
2.	Ознакомиться с системой учета реализации и остатков товарных позиций с использованием современного торгового оборудования;	6
3.	Проанализировать размещение и выкладку товаров (на примере конкретной ассортиментной группы)	6
4.	Расшифровать значение товарных знаков (2-3 образца) на потребительских товарах, рассмотреть соответствие их установленным требованиям качества изготовления и безопасности для людей. Изучить наличие сертификатов на поступившие товары	6
5.	Рассчитать показатели ассортимента товара (широта, полнота и т.д.) по конкретной группе товаров (на выбор)	6
6.	Ознакомиться с методами формирования спроса и стимулирования сбыта товаров на предприятии. Разработать анкету для изучения покупательского спроса на какой-либо товар или услугу и выявить потребности покупателей в этом товаре	6

Дата выдачи задания «06» мая 2023 г.

Срок сдачи отчета по практике «13» июня 2023 г.

Руководители практики от ОУ  /А.В.Павелко/

Содержание

Введение	3
1 Техника безопасности и охрана труда. Товародвижение на складе и в магазине, эксплуатация и обслуживание торгового оборудование, используемого на складе и при транспортировании, погрузке-разгрузке товаров	4
2 Система учёта реализации и остатков товарных позиций с использованием современного торгового оборудования	8
3 Размещение и выкладка товаров	12
4 Значение товарных знаков на потребительских товарах. Сертификация товаров	14
5 Показатели ассортимента товаров	16
6 Методы формирования спроса и стимулирования сбыта товаров на предприятии. Анкеты для изучения покупательского спроса	17
Заключение	18
Список использованных источников	19
Приложение А	20

Введение

Для студента производственная практика – неотъемлемая часть учебного процесса, помогающая сориентироваться и найти себя в профессии. Для предприятий производственная практика хоть и связана с рядом трудностей, однако, является прекрасной возможностью присмотреть себе персонал заранее и привлечь в компанию ценные молодые кадры.

Цель производственной практики – закрепление теоретических знаний по изученным дисциплинам, ознакомление студентов с характером и особенностями их будущей деятельности на основе развития профессиональных умений и получения опыта профессиональной деятельности как в рамках отдельно взятой организации, так и по отраслям экономики.

Производственная практика по профессиональному модулю ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего «Кассир торгового зала» проходила в организации «ООО» «ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ РОЗНИЧНАЯ КОМПАНИЯ» Авроровская ул, д. 17 2-я блок-секция, помещ. 17.

В течении производственной практики мной будет выполнена следующая работа:

- соблюдение техники безопасности и охрана труда. Товародвижение на складе и в магазине, эксплуатация и обслуживание торгового оборудования, используемого на складе и при транспортировании, погрузке-разгрузке товаров;
- система учёта реализации и остатков товарных позиций с использованием современного торгового оборудования;
- размещение и выкладка товаров;
- значение товарных знаков на потребительских товарах. Сертификация товаров;
- рассчитать показатели ассортимента товаров;
- ознакомиться с методами формирования спроса и стимулирования сбыта товаров на предприятии. Разработать анкету для изучения покупательского спроса.

1 Техника безопасности и охрана труда. Товародвижение на складе и в магазине, эксплуатация и обслуживание торгового оборудования, используемого на складе и при транспортировании, погрузке-разгрузке товаров

Требования охраны труда и техники безопасности во время практики.

Студент, находясь на практике обязан:

- выполнять работу в соответствии с планом практики и ее методическими рекомендациями;
- работать исправными инструментами, оборудованием, приспособлениями, приборами, применять их по назначению, пользоваться исправным стулом, креслом и т.д.
- работать в необходимой защитной спецодежде;
- приступать к работе только после осмотра прибора или оборудования, инструмента убедившись в их исправности и ознакомившись с инструкцией по эксплуатации;
- при переносе груза вручную не превышать норму (для взрослых мужчин не более 30 кг, для женщин постоянно в течение смены - 7 кг, для беременных 2,5 и 1,25 кг.);

Во время практики запрещается:

- пользоваться неисправными электроприборами и другим оборудованием;
- перекручивать провода, закладывать провод и шнуры на водопроводные трубы и батареи отопления, вешать что-либо на провода, вытягивать за шнур вилку из розетки;
- прикасаться к незащищенным и не огражденным токоведущим частям электрических устройств, аппаратов и приборов;
- пользоваться самодельными электронагревательными приборами и электроприборами с открытой спиралью, наступать на переносимые электрические провода, лежащие на полу;
- оставлять без надзора включенное в сеть работающее оборудование.

Обо всех возникших вопросах, замечаниях в процессе работы обращаться к руководителю практики.

Требования охраны труда и техники безопасности в аварийной ситуации

Немедленно прекратить работу, отключить персональный компьютер, иное электрооборудование и доложить руководителю работ, если:

- обнаружены механические повреждения и иные дефекты электрооборудования и электропроводки;
- наблюдается повышенный уровень шума при работе оборудования;
- почувствовался запах гари или дыма;
- прекращена подача электроэнергии.

Не паниковать, не приступать к работе до полного устранения неисправностей оборудования и разрешения к работе руководителя практики или ответственного лица за устранения неисправности.

В случае возгорания или пожара работники (в том числе и студенты, проходящие практику) должны немедленно прекратить работу, отключить электроприборы, вызвать пожарную охрану, сообщить руководителю работ, эвакуироваться.

Если пожар не угрожает жизни приступить к ликвидации очага пожара имеющимися средствами огнетушения.

При травме в первую очередь освободить пострадавшего от травмирующего фактора, оказать первую доврачебную помощь, поставить в известность руководителя работ, вызвать медицинскую помощь, по возможности место происшествия сохранить или сфотографировать до начала расследования причин произошедшего случая.

Требования охраны труда и техники безопасности перед началом практики

Перед началом практики необходимо отметить у руководителя практики, в случае неявки на практику, доложить ему о причинах отсутствия.

Перед началом работы практикант при необходимости обязан надеть специальную защитную одежду. Застегнуть все пуговицы, не допускать свисающих завязок, шарфов, длинных волос. Не класть инструмент в карманы

Получить задание у руководителя на выполняемую работу в рамках плана на проведения практики.

При проведении практики и работы с оборудованием необходимо визуально проверить целостность электропроводов, розеток, защитных ограждений, проверить работоспособность кнопок включения. Убрать все лишние предметы, мешающие проведению работ.

При работе на компьютере и принтере необходимо ознакомиться с инструкцией по эксплуатации оргтехники.

При возникновении сбоя работы оборудования, отключения освещения, появления запаха гари, или ухудшения самочувствия немедленно сообщить непосредственному руководителю, работу прекратить.

Студенту запрещается:

самовольно включать любое незнакомое оборудование, приборы;

производить ремонт любой техники, электропроводов, открывать защитные кожуха, выполнять работу, не связанную с планом практики;

работать в условиях недостаточной видимости — при отсутствии или плохом освещении;

работать в опасных (экстремальных) условиях труда.

Товародвижение — процесс физического перемещения товара от производителя в места продажи или потребления (ГОСТ Р 51303— 99).

Транспортные средства, доставившие товары в магазин, должны быть без задержки приняты и разгружены. Разгрузку следует осуществлять с соблюдением общих правил выполнения погрузочно-разгрузочных работ. Товары, уложенные на поддоны, снимают с автомобиля электропогрузчиком. Автоконтейнеры разгружают с помощью гидрокрана, которым оборудован автомобиль. Колесные контейнеры (тарооборудование) сгружают с помощью средств, которыми оборудован автомобиль.

Поступившие в магазин товары доставляют в зону приемки. Приемка товаров является одной из важных операций торгово-технологического процесса магазина и должна проводиться лицами, на которых возложена материальная ответственность. Приемке и оприходованию подлежат только доброкачественные товары, отвечающие требованиям стандартов и технических условий. Проверяют товары по качеству товароведы.

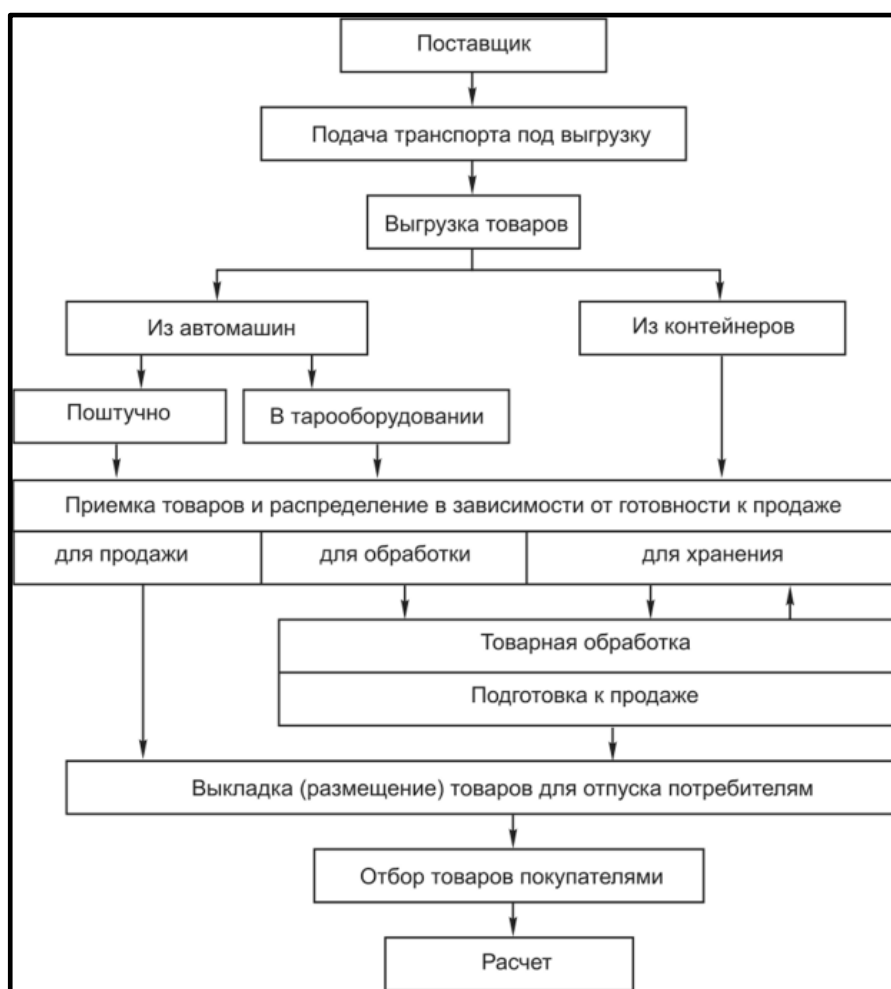


Рисунок 1-Структура и последовательность товародвижения в магазин

Хранению присущи следующие операции: создание и поддержание оптимальных условий хранения, соблюдение установленных сроков (годности, хранения, перевозки), контроль за условиями и сроками хранения, приемка по количеству и качеству при разгрузке, а также размещение на хранение и отпуск со склада, обеспечение прослеживаемости товарных партий.

Эффективность работы магазинов, качество обслуживания покупателей во многом зависят от рационального размещения товаров в торговом зале. Оно позволяет правильно спланировать покупательские потоки, сократить время на отборку товаров, увеличить пропускную способность магазина, уменьшить затраты труда персонала магазина при пополнении товарных запасов в торговом зале. Поэтому размещение товаров в торговом зале магазина следует осуществлять с учетом следующих основных требований:

- предоставления покупателям возможности ориентироваться в размещении комплексов, микрокомплексов и товарных групп, и совершения покупки в минимально короткий срок;
- создания условий комфортности во время пребывания покупателей в магазине;
- предоставления покупателям необходимой информации и широкого круга услуг;
- оптимального использования торговых площадей магазина; обеспечения сохранности материальных ценностей;
- организации рациональных товарных потоков и расчетных
- операций с покупателями.

Структура и количество операций по приемке товаров зависят от места приемки и вида груза, а также от типа транспортного средства, которым товары доставляют на склад. Обобщенный перечень процедур по приемке товаров на склад, например, компании-дистрибьютора выглядит следующим образом:

- въезд транспортного средства на территорию склада;
- контроль наличия товаросопроводительной документации;
- определение ворот разгрузки;
- подача транспортного средства к рампе под разгрузку;
- подъезд транспортного средства к месту разгрузки;
- наружный осмотр транспортного средства и фиксирование неисправностей, при необходимости фотосъемка;
- открывание дверей транспортного средства;
- подача необходимого подъемно-транспортного средства;
- визуальный осмотр поступившего товара (каждой грузовой единицы);

2 Система учёта реализации и остатков товарных позиций с использованием современного торгового оборудования

При открытии магазина розничной торговли владелец сталкивается с таким важным вопросом: как лучше вести учет товара? От этого во многом зависит успешное ведение бизнеса. В случае принятия ошибочных решений высок риск внушительных денежных потерь и даже банкротства.

Не прибегая к товарному учету, вы не имеете возможность контролировать финансовые средства, остатки продукции в торговых точках и на складах. Нет точных данных – нет представления о реальном положении текущих дел. Из-за этого и возникает неразбериха. Кроме того, недобросовестные и нечистые на руку сотрудники могут воспользоваться ситуацией и безнаказанно воровать товар.

Имея магазин, учет можно организовать двумя основными способами – вручную или автоматизировано. В первом случае используются обычные тетради, специальные учетные книги, таблицы Excel. Это наиболее доступный и дешевый вариант. Правда, далеко не совершенный. Автоматизированный учет ведется при помощи особой программы. Он является самым точным и простым с точки зрения отсутствия необходимости заниматься бумажной документацией способом.

Впрочем, каждый сам делает выбор в пользу наиболее подходящего для него решения, учитывая особенности бизнеса, собственные потребности и возможности.

Существует несколько видов товарного учета. Все они связаны между собой, применяются с определенными целями и позволяют получить необходимые данные – о закупках, остатках продукции, продаже и прочую информацию.

Итак, выделяют следующие разновидности учета товаров:

Оперативный. С его помощью можно отследить работу торговой точки за ограниченный, короткий период времени (день, неделю, месяц). Позволяет отследить остатки товаров и вовремя осуществить закупки, текущий денежный баланс, прибыль.

Бухгалтерский. Для бизнеса это очень важный способ сбора информации, без которого обойтись невозможно. Он демонстрирует продуктивность магазина, подсчитывает прибыль, помогает избежать убытков. В случае небольшого предприятия с бухучетом можно справляться самостоятельно. Как вариант, также можно использовать возможности онлайн-бухгалтерии, подключив ее к кассе. Программа будет сама собирать необходимую информацию, формировать отчеты и направлять их в налоговую. Такой вид товарного учёта используется в магазине, в котором я прохожу практику.

Статистический. Такой учет ведут на основании данных оперативного и бухгалтерского учетов. Он позволяет проследить результаты работы магазина за более продолжительный период – квартал, полгода, год. Благодаря полученной с его помощью информации появляется возможность предположить ожидаемые доходы и расходы.

Складской. Ведя этот учет, магазин розничной торговли получает возможность получать полные данные о хранимых на складе товарах и материальных ценностях. Регулирует процессы контроля остатков и денежных средств, помогает вовремя обновлять ассортимент и избавляться от неликвидов, пополнять прилавки магазинов именно теми товарами, в которых действительно есть потребность в настоящий момент.

В розничном магазине имеют дело с весовым и штучным товаром. Ввиду этого товарный учет производится пошагово. К нему относят четыре основных вида, каждый из которых осуществляется при определенной торговой операции:

Поступление товаров

Учет сопровождается товарными накладными, в которых указаны данные о поставщике, закупочной цене, НДС, товаре. В подавляющем большинстве случаев магазины розничной торговли ведут учет по отпускным ценам. Поступивший товар приходится, после чего делается на него наценка. Вся информация заносится в тетрадь или базу данных.

Важно сделать наценку правильно, чтобы не реализовывать товары с убытком. Наценка напрямую зависит от себестоимости ТМЦ. Немало предпринимателей делает серьезную ошибку, путая себестоимость с закупочной стоимостью. Следует разграничивать эти понятия.

Закупочная цена является фактической себестоимостью товара. В то же время себестоимость состоит из закупочной цены, а также всех затрат на покупку и работу магазина. Необходимо рассчитать минимальную торговую наценку, чтобы не продавать в убыток и иметь возможность окупить расходы.

Перемещение товара

На этом этапе производится складской учет. Когда товар поступает в магазин, он не всегда сразу же помещается на его полки. Нередко его отправляют на склад с целью хранения. В таком случае фиксируются данные о находящемся на складе товаре, его количество и сумме.

Информацию можно записывать в книгу складского учета (при ручном способе учета) или заносить в складскую программу (при автоматизированном учете).

Продажа и возврат товара

Учет выбытия ведется при продаже, краже, порче, списании при просрочке, возврате продукции. Продажа сопровождается выдачей кассового или товарного чека. Выручку за день в конце смены оформляет кассир, который составляет соответствующий отчет и вносит в

приходно-кассовый ордер. С помощью данных отчета каждый день выполняются бухгалтерские проводки, показывающие объемы выручки.

Остатки

По окончании каждой смены ведется учет остатков, которые подсчитывают, корректируют и записывают. Периодически следует проводить инвентаризацию, предполагающее подсчет фактического количества товаров. Ее данные сравниваются с данными учета. Если для этого используется ручной способ, то делать это лучше ежедневно, так как существует большая вероятность ошибок. Учет остатков позволит выявить ряд нюансов. В случае большего количества товаров фиксируется их излишек, меньшего – недостача. Предприниматели также могут сталкиваться с ситуацией, что общее число товаров правильное, но одних меньше, а других больше. Тогда речь идет о пересортице.

При списании недостачи составляются специальные акты.

Очень важно, чтобы каждый шаг сопровождался соответствующими документами. Это накладные, ведомости, приходные и расходные ордера, кассовые чеки. Это позволит составить бухгалтерский отчет, который не вызовет лишних вопросов в налоговой.

Способы ведения товарного учета

На сегодняшний день могут использоваться три основных способа учета: ручной, в таблицах Excel, автоматизированный. Отдельно остановимся на каждом из них.

Учет вручную выполняется в тетради или журнале. Это и есть суммовой учет, о котором упоминалось ранее. Чтобы его вести, потребуется немало времени, усилий и желания. Современные предприниматели редко используют такой способ. Если все же делают выбор в его пользу, заводится три тетради, отслеживающие все денежно-товарные операции: приход, расход и выручка. Допускается фиксирование данных в одной тетради «приходов-расходов». При получении товаров высчитывается и записывается сумма по цене реализации. Вычитается от этой суммы выручка (ежедневно). Та разница, что получена – это складской остаток. Затем расчетный остаток необходимо сравнить с фактическим и определить недостачу.

К плюсам ручного способа можно отнести его простоту и отсутствие необходимости тратиться на что-то еще помимо тетрадей и ручек. Минусов гораздо больше:

- не подойдет для магазинов с большим ассортиментом;
- если забыть и не внести данные или ошибиться, возникнет серьезная путаница;
- инвентаризация является сложным процессом;
- недоступна аналитика по ассортименту товаров;
- очень сложно определить не честного на руку продавца.

Следующий способ учета – в таблицах Excel. Речь идет об аналитическом учете, которому гораздо чаще отдают предпочтение в сравнении с суммовым. Он позволяет

упростить процессы расчета, но не избавит от необходимости вносить данные вручную, поэтому и не лишит вероятности сделать ошибки.

Аналитический учет осуществляется по месяцам. В нем присутствует наименование товара, его цена и количество. С его помощью вы сможете в конце периода отметить, какой продукт продемонстрировал наибольшую маржинальность и принес больше всего прибыли. К плюсам такого способа можно отнести возможность быстрой и легкой коррекции данных, их пересылку по электронной почте. Также в случае необходимости оценки остатков следует просто открыть таблицу, и вы быстро найдете нужную информацию. Если говорить о недостатках учета в Excel, то они также присутствуют:

- из-за ошибки сотрудника могут пропасть данные;
- стоит допустить хотя бы одну ошибку, чтобы это привело к более серьезным недостаткам;
- нет возможности интегрировать кассовое оборудование с таблицей;
- потребуются скачивание платных шаблонов, чтобы осуществлять товароучет.

И, наконец-то, наиболее современный способ ведения учета – автоматизированный. Существуют различные программные продукты, позволяющие эффективно решать ряд задач, связанных с деятельностью розничных магазинов. Одно из наиболее удобных решений – 1С. Он позволяет существенно упростить учет фактических остатков и процесс инвентаризации, с легкостью контролировать закупки, все движения товаров и работу продавцов, собирать статистику для дальнейшего анализа деятельности предприятия. При этом риск возникновения ошибок минимальный. Выбирая такую программу, предприниматель автоматизирует фактически все процессы в розничной торговле.

Из минусов – необходимость привлекать к запуску квалифицированных специалистов, тратиться на покупку и обновление программы.

3 Размещение и выкладка хлебобулочных изделий

Выкладка хлебобулочных изделий — это важный этап реализации товара. Ведь от того, как выглядит витрина, напрямую зависит от количества продаж. Свежий хлеб сильно крошится, как и все хлебобулочные изделия, и его легко повредить при перевозке или выкладке, поэтому нужно очень бережно к нему относиться.

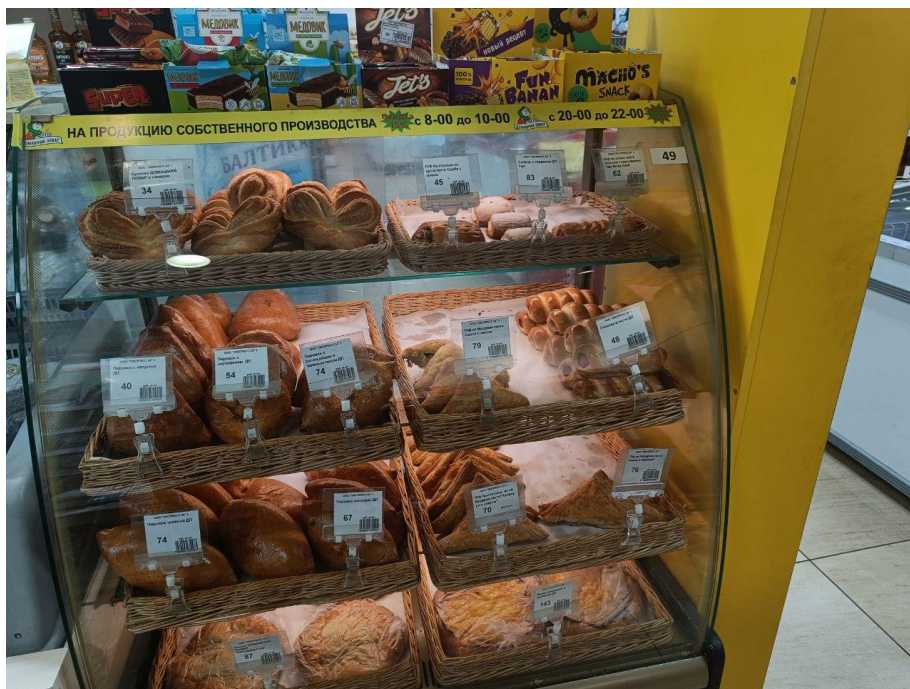


Рисунок 2- выкладка хлебобулочных товаров в магазине «Экспресс 24»

Санитарные требования к выкладке.

- 1.Хлеб, Хлебобулочные и кондитерские изделия, хранятся и реализуются в соответствии с условиями и сроками годности, установленными изготовителем.
- 2.После приготовления и перед реализацией кремовые десерты должны быть охлаждены до температуры от +4 до -2 градусов внутри изделий.
- 3.Хлеб и хлебобулочные изделия необходимо помещать в чистые лотки, в соответствии с правилами укладки, хранения.

Выкладка товара на прилавок – это искусство. Ведь так важно привлечь внимание будущего покупателя, побудить его купить продукт и при этом не нарушить товарный вид изделия. Есть 4 фактора, которые непосредственно влияют на решения покупателя.

Выкладка хлебобулочных изделий для ощущения изобилия.

Необходимо только одним видом прилавка вызвать у покупателя чувства сытости, достатка и изобилия. Важно наличие нескольких сортов хлеба и сдобы. Это не только создаст ощущение изобилия на прилавке, но и привлечёт новых покупателей.

Правильный фон для выкладки изделий

Плетёные корзины, Фотографии полей с пшеницей, а также фотографии выпечки зададут настроение, которое способствует покупке хлеба. Мебель лучше выбирать светлых, натуральных оттенков. Ткани для декора и подложек должны быть из природных материалов – хлопка, льна, декоративной рогожки.

Освещение для выкладки хлебобулочных изделий

Важную роль в формировании красивой витрины или прилавка играет освещение. Свет должен быть ярким, но не слепящим.

Особенно приветствуются теплые тона в освещении, т. к. они создают атмосферу уюта и передают тепло домашнего очага.

Чистота витрины при выкладке.

Чистота прилавка обязательна. Особенно это касается продуктового сегмента. Неубранные крошки, капли крема, потеки помадки недопустимы на прилавке с хлебобулочными изделиями. Во-первых, неряшливый вид витрины оттолкнет будущих покупателей, у них появятся сомнения в качестве предоставленной продукции. А во-вторых, это прямое нарушение санитарных норм, т. к. остатки пищи – это благоприятная среда для появления тараканов.

Помимо визуального оформления витрины или прилавка, для покупателя большое значение имеет удобство расположения самого магазина и то, как он устроен. Есть два дополнительных аспекта, на которые рекомендуется обратить внимание.

4 Значение товарных знаков на потребительских товарах. Сертификация товаров

Товарный знак – обозначение (словесное, комбинированное, изобразительное или иное), которое служит для индивидуализации товаров, юридических лиц или индивидуальных предпринимателей. Является своеобразным звеном между производителем и потребителем и применяется как средство для привлечения внимания покупателя к маркируемым товарам, что позволяет потребителю найти нужный ему товар определенного производителя.

Гражданский кодекс четко определяет, что может быть товарным знаком:

- слово или фраза;
- изображение;
- комбинация изображения и слов;

Читать ещё 4 пункта

На упаковках товаров встречаются товарные символы. Коробки могут иметь одинаковый вид, но отличительной особенностью будет являться лейбл компании. Это такой знак, который позволяет определить производителя.

Остальные знаки и символы делятся на категории: знаки соответствия (указывают о необходимых стандартах сертификации), манипуляционные знаки (необходимы транспортным компаниям), экологические знаки (свидетельствуют о безопасности для окружающей среды), предупредительные знаки (информируют о возможном нанесении вреда) и другие знаки (делают акцент на важных свойствах товара или экономят место при размещении информации).



Рисунок 2- Товарный знак на упаковке в магазине «Экспресс 24»

Ресайклинг (recycling) — это сбор и переработка отходов с целью производства новой продукции и ее реализации. В результате получается новый материал, который используется для создания новых вещей. Выглядит как замкнутый треугольник, обрамлённый стрелкой внутри которого есть определённая цифра, обозначающая сырьё, из которого изготовлена упаковка.

Европейские страны все чаще стали отказываться от сжигания и захоронения мусора, предпочитая этим видам - ресайклинг.

В данном случае тут на упаковке обозначена переработка полипропилена.

Так же на данной упаковке, как и на всех продовольственных упаковках обозначен бокал и вилка. Упаковка для пищевой продукции - символ означает, что упаковка предназначена для контакта с пищевыми продуктами. Зачеркнутый знак говорит о том, что такая упаковка не предназначена для контакта с пищевой продукцией.

На упаковке часто встречается символ не мусорить, который призывает не сорить где попало, а выбрасывать мусор в урну. То есть, избавляться от упаковки или остатков продукта только в специально отведенных для этого местах. Если уж сорить, то по правилам.

Сертификация продукции — это свидетельство о соответствии изделий нормам качества, установленным стандартами производства. Такое подтверждение гарантирует, что продукция безопасна для потребителя. Процедура прохождения сертификации строго регламентирована законом.

Контролируя качество, государства могут быть спокойны за безопасность потребителей внутри стран, а на импорт предлагать только продукцию, отвечающую самым высоким требованиям стандартов.

Сертификация классифицируется по видам в зависимости от особенностей товаров и технологий, требованиям к проверке их качества и другим условиям.

В базовой классификации деление процедуры на виды происходит по следующим критериям:

По государственным или территориальным стандартам, когда подтверждается качество по ГОСТ, действующим в отдельно взятой стране, сообществе государств или во всем мире.

По принципу добровольности или обязательности, когда производителей потенциально опасных товаров и технологий обязывают проходить сертификацию, а необременённые таким обязательством предприниматели делают это добровольно, чтобы иметь конкурентное преимущество на рынке.

На серийную продукцию или партию, когда сертификат оформляют на конкретный объем произведённого или импортируемого товара.

Все товары поступающие на предприятие ООО «ДРК» сертифицированы.

5 Показатели ассортимента товаров

Основными и значимыми показателями ассортимента товаров являются: глубина ассортимента, ширина ассортимента, рентабельность ассортимента, коэффициент устойчивости ассортимента и коэффициент полноты ассортимента. Следует отметить, что положительная оценка состояния ассортимента предприятия или магазина по всем вышеописанным показателям обеспечивает во многом с экономической стороны целесообразную коммерческую деятельность предприятия на розничном рынке.

Глубина ассортимента- общее число товарных позиций (вариаций товара) внутри каждой товарной категории в ассортименте. В общем смысле под глубиной товарного ассортимента в системе маркетинга принято понимать общее количество товарных позиций внутри каждой товарной линии (ассортиментной группе). (Моющие средства: твёрдые, порошкообразные, жидкие. Средство по уходу за кожей: средства для умывания, крема, лосьоны. Пятновыводители: кислородные, отбеливающие, с энзимами.) в магазине 3 вида бытовой химии – моющие средства, средство по уходу за кожей, пятновыводители. В каждом виде по 3 разновидности изделий. Глубина = $3 \times 3 = 9$.

Ширина ассортимента - количество видов и наименований товарных групп. Широта ассортимента бытовой химии = $9/130 \times 100\% = 7\%$.

Рентабельность продукции (ROM) — это отношение прибыли к себестоимости товаров или услуг бизнеса. По-другому рентабельность продукции называют рентабельностью затрат, рентабельностью товаров или рентабельностью услуг. Соотношение цены с продажами составляет. Прибыль от продажи бытовой химии — 45 тысяч рублей, себестоимость их производства — 105 тысяч рублей. Рентабельность бытовой химии: $45 \text{ тысяч} / 105 \text{ тысяч} \times 100\% = 43\%$.

Устойчивость ассортимента – способность удовлетворять одни и те же потребности на одни и те же товары. Т.е. это товары, пользующиеся устойчивым спросом, или постоянным. Устойчивыми товарами являются лосьоны, порошкообразные, твёрдые, жидкие моющие средства, средства для умывания, кислородные пятновыводители. Устойчивость = $6/9 \times 100\% = 67\%$.

Коэффициент полноты - отношение действительного показателя полноты к базовому. Согласно договору поставки в продаже должно быть 80 артикулов бытовой химии. А поступило с фабрики только 54. Полнота ассортимента равна $67,5\%$.

6 Методы формирования спроса и стимулирования сбыта товаров на предприятии. Анкеты для изучения покупательского спроса

Покупательский спрос — это отношение между ценой определенного товара, который готовы купить потребители, и количеством приобретаемого товара за данную цену. Изучение покупательского и рыночного спроса представляет собой:

- сбор;
- обработку;
- анализ информации, которая поступает от потребителя продукта или услуги, то есть вашей целевой аудитории.

Во-первых, метод опроса потребителей позволяет изучить основополагающие виды покупательского спроса: формирующийся спрос (анализ данных опроса потребителей помогает определить реакцию покупателей на новый товар при выходе на рынок, обозначить факторы позиционирования нового товара/услуги), реализованный спрос (данные исследования реализованного спроса выявляют общие закономерности формирования рынка спроса, его структуру, сезонные колебания и пр.), неудовлетворенный спрос (потребители высказывают свои пожелания по улучшению обслуживания, вносят предложения по реализации товара/услуги и пр., вы получаете структурированную обратную связь). Таким образом, осуществляется взаимодействие с потребителем на всех этапах приобретения и использования товара или услуги с учетом покупательских, экономических факторов.

Во-вторых, если ваш товар не является уникальным и требует стандартного анализа, вы можете воспользоваться уже разработанными шаблонами опросов, которые помогут вам изучить покупательский спрос. Изучение покупательского спроса происходит по известному сценарию. На первом этапе вы определяете проблемы исследования — те задачи, которые необходимо будет решить анализом полученных с помощью опроса результатов.

На втором этапе происходит разработка основных вопросов вашего исследования, на третьем — построение выборки, то есть того числа целевых респондентов, которое вам нужно опросить.

Далее вы составляете анкету и осуществляете сбор ответов. Как получить ответы? Вы можете собрать их двумя способами — онлайн или офлайн. В данный момент наиболее распространенным общением с потребителем является онлайн-канал — с помощью e-mail-рассылки, установки виджета на сайте, на ресурс или с помощью онлайн-панели респондентов Анкетолога.

Основой покупательского спроса были и остаются основные и дополнительные потребности граждан.

Заключение

Производственная практика по профессиональному модулю ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочего «Кассир торгового зала» проходила в организации «ООО» «ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ РОЗНИЧНАЯ КОМПАНИЯ» Авроровская ул, д. 17 2-я блок-секция, помещ. 17.

В течении производственной практики мной была выполнена следующая работа:

- соблюдала техники безопасности и охрана труда. Товародвижение на складе и в магазине, эксплуатация и обслуживание торгового оборудования, используемого на складе и при транспортировании, погрузке-разгрузке товаров;
- система учёта реализации и остатков товарных позиций с использованием современного торгового оборудования;
- размещение и выкладка товаров;
- значение товарных знаков на потребительских товарах. Сертификация товаров;
- рассчитала показатели ассортимента товаров;
- ознакомилась с методами формирования спроса и стимулирования сбыта товаров на предприятии. Разработала анкету для изучения покупательского спроса.

Список используемых источников

1. Сергеева Е.П. - Экономика организации. Практикум для товароведов. Издательство: Республиканский институт профессионального образования. Год издания: 2021 количество страниц- 111. Тема: Товародвижение.
2. Тарасова О. Г, Носова А. Н. - Товароведение и экспертиза товаров народного потребления. Издательство: Поволжский государственный технологический университет. Год издания: 2016 количество страниц – 116.
3. Тарасова О. Г - Стандартизация и подтверждение соответствия продукции и услуг. Издательство: Поволжский государственный технологический университет. Год издания: 2018 количество страниц- 84
4. Николаева М.А. - Теоретические основы товароведения. Издательство: Юридическое издательство Норма. Год издания: 2022 количество страниц- 424.

Приложение А

Анкета на шампунь:

Пол (мужской, женский).

2. Возраст (до 18 лет, от 18 до 30 лет, от 30 до 50 лет, свыше 50 лет).

3. Социальное положение (рабочий, служащий, предприниматель, учащийся, домохозяйка, пенсионер)

II. Вопросы для изучения спроса.

1. Хотели бы Вы приобрести данный товар? (Да, нет).
2. Приобретете ли Вы товар по цене 230 руб.? (Да, нет).
3. Какое количество товара Вы хотите приобрести? (Укажите количество ____ штук или л).
4. Как часто Вы будете приобретать товар (нужное подчеркнуть):
 А) ежедневно,
 Б) один раз в неделю,
 В) один раз в месяц,
 Г) один раз в полгода,
 Д) один раз в год,
 Е) одна покупка.
5. Какая цена Вас устроит? (Укажите цену ____ руб.)
6. Какое количество товара вы хотите приобрести по Вашей цене? (Укажите количество ____ штук или кг).
7. Как часто Вы будете приобретать товар по вашей цене (нужное подчеркнуть):
 А) ежедневно,
 Б) один раз в неделю,
 В) один раз в месяц,
 Г) один раз в полгода,
 Д) один раз в год,
 Е) одна покупка.
8. Почему Вы отказываетесь от покупки (нужное подчеркнуть):
 А) уже есть,
 Б) не нужен,
 В) не удовлетворяет качество,
 Г) не нравится цвет,
 Д) не нравится фасон,
 Е) не нравится форма,
 Ж) не нравится дизайн,
 З) не устраивает размер,

ХАРАКТЕРИСТИКА

о прохождении производственной практики
(по профилю специальности)

Студент(ка) Шиверева Ирина Николаевна П СДБ-21-1
(ФИО студента) № курса/группы

проходил практику с 6 июня 2023г. по 13 июня 2023г.
на ООО "ДРК"
название предприятия

в подразделении _____
название подразделения

За период прохождения практики студент посетил 6 дней, из них по уважительной причине отсутствовал(а) 0 дней, пропуски без уважительной причины составили 0 дней.

Студент(ка) соблюдал/не соблюдал трудовую дисциплину и /или правила техники безопасности.

Отмечены нарушения трудовой дисциплины и /или правил техники безопасности:

Студент(ка) не справился(ась) со следующими видами работ: _____

За время прохождения практики Шиверева Ирина показал(а), что
Фамилию Имя практиканта

умеет/не умеет планировать и организовывать собственную деятельность, способен/не способен налаживать взаимоотношения с другими сотрудниками, имеет/не имеет хороший уровень культуры поведения, умеет/не умеет работать в команде, высокая/низкая степень сформированности умений в профессиональной деятельности.

В отношении выполнения трудовых заданий проявил(а) себя добросовестно

За время производственной практики (по профилю специальности) студент (ка) показал(а) готовность к самостоятельной профессиональной деятельности по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Результат практики: прохождение практики выполнено успешно в полном объеме

Руководитель практики от предприятия

Григорьев И.С.
(подпись) (ФИО)



» июня 2023 года

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет»
Колледж сервиса и дизайна

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
(по профилю специальности)

Студентка Шивелева Ирина Николаевна
обучающаяся на 2 курсе в группе СОТВ-21-1
по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
успешно прошла производственную (по профилю специальности) практику по ПМ.01
Управление ассортиментом товаров
в объеме 36 часов
в период с «07» июня 2023 г. по «13» июня 2023 г.
в организации ООО "Дальневосточная розничная компания" 690091, г. Владивосток, ул.
Авроровская, д.17, блок-секция 2-я, помещение 17

Виды и качество выполнения работ

Виды и объем работ, выполненных обучающимся во время практики	Качество выполнения работ в соответствии с технологией и (или) требованиями организации, в которой проходила практика
Соблюдать требования техники безопасности и охраны труда. Принять участие в обеспечении товародвижения на складе и в магазине, эксплуатации и обслуживании торгового оборудования, используемого на складе и при транспортировании, погрузке-разгрузке товаров.	<i>отлично</i>
Ознакомиться с системой учета реализации и остатков товарных позиций с использованием современного торгового оборудования;	<i>отлично</i>
Проанализировать размещение и выкладку товаров (на примере конкретной ассортиментной группы)	<i>отлично</i>
Расшифровать значение товарных знаков (2-3 образца) на потребительских товарах, рассмотреть соответствие их установленным требованиям качества изготовления и безопасности для людей. Изучить наличие сертификатов на поступившие товары	<i>отлично</i>
Рассчитать показатели ассортимента товара (широта, полнота и т.д.) по конкретной группе товаров (на выбор)	<i>отлично</i>
Ознакомиться с методами формирования спроса и стимулирования сбыта товаров на предприятии. Разработать анкету для изучения покупательского спроса на какой-либо товар или услугу и выявить потребности покупателей в этом товаре	<i>отлично</i>

Характеристика учебной и профессиональной деятельности обучающегося во время учебной практики

За период прохождения учебной практики обучающийся (аяся) сформировал умения, приобрел первоначальный практический опыт и подготовлен к формированию общих и профессиональных компетенций.

Профессиональные компетенции:

- ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах
- ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.
- ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками
- ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров

Общие компетенции:

В процессе освоения профессионального модуля студенты должны овладеть общими компетенциями (ОК):

- ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5 Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.
- ОК 6 Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Дата 13 июня 2023 г.

Оценка 5 (отл)



Руководитель практики от предприятия

Подпись руководителя практики от ОУ

подпись

подпись

А.В.Павелко
Ф.И.О.

А.В.Павелко
Ф.И.О.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Владивостокский государственный
университет»
Колледж сервиса и дизайна

ДНЕВНИК

Трансформерная (из картона)
Вид практики: учебная практика/производственная практика

Шивелева Анна Николаевна

Фамилия, имя, отчество студента

Специальность: 58.01.05 Товароведение и экспертиза
качества товаров

Группа СОТБ 11-1, курс второй

Профессиональный модуль ПМ.01 Маркетинг
товаров

Владивосток 20 23

1. Ф.И.О. преподавателя - руководителя практики от ОУ
Лавренко Анна Владимировна
2. Ф.И.О. руководителя практики от предприятия;
Юрий Евгеньевич Сергеев
3. Место практики ООО "Намывосточная"
промышленная компания "БООС" с производством уа
Автомобильная, д. 17, блок-секция 1-2, помещение
42
4. Период практики: с 06.13 по 13.06.13

ЛИЧНАЯ КАРТОЧКА ИНСТРУКТАЖА

по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, правилами внутреннего распорядка
(исполняется на предприятии)

1. Вводный инструктаж

Юрий Евгеньевич Сергеев
(ФИО и должность лица, проводящего вводный инструктаж)
Подпись Серг Дата 7 июня 2013 г.
Инструктаж получил (а) и усвоил (а)
Подпись АВ Дата 7 июня 2013 г.

2. Первичный инструктаж на рабочем месте

Юрий Евгеньевич Сергеев
(наименование участка, цеха, отдела и т. д.)
А. Инструктаж провел (а) _____ (мастер, фамилия, имя, отчество)
Подпись Серг Дата 7.06.2013 г.

Б. Инструктаж получил (а) и усвоил (а)

Подпись АВ Дата 7 июня 2013 г.

3. Разрешение на допуск к работе

Разрешено допустить к самостоятельной работе Анну Владимировну
по специальности Политехнические и эксплуатационные
направления профессионального образования
Дата 7.06.13 г. Начальник цеха (отдела) Серг (подпись)

