МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Факультет Торгового и таможенного дела

Кафедра Торгового дела и товароведения

Отчет по учебной практике

«Коммерческая деятельность магазина "Пятерочка"»

Содержание

Введение

. Характеристика организации

. Сущность роль и содержание закупочной работы

. Характеристика закупочной деятельности в организации

. Сущность, роль и содержание коммерческой работы по продаже товаров

. Характеристика деятельности по продаже продукции в организации-базе практики

. Основные современные тенденции в конкретной отрасли в области закупок и продаж

. Оценить влияние внешних и внутренних факторов на результаты коммерческой деятельности исследуемой организации

Заключение

Список библиографии

Приложения

Введение

Практика проходила в магазине «Пятерочка» с 4.07 по 17.07.2016.

Целью прохождения практики в магазине «Пятерочка» являлось:

 закрепление и углубление теоретических знаний, умений и навыков, полученных в учебном процессе, в ходе практической деятельности в магазине «Пятерочка»;

 приобретение реального практического опыта навыков самостоятельной работы и умения принимать решения по предварительно сформулированным и возникающим в процессе прохождения практики задачам «Пятерочка»;

 сбор материалов для написания отчет.

Данные цели достигались решением следующих задач практики в магазине «Пятерочка»:

 изучить структуру, функции, задачи, цели коммерческой деятельности;

 ознакомиться с практикой закупочной и торговой деятельности.

1. Характеристика организации

Практика проходила в магазине «Пятерочка».

База практики входит в федеральную торговую сеть, которая находится под управлением X5 Retail Group. По данным на конец 2016 г. в сеть входит 6 265 магазинов, которые формируют денежный поток от продаж в размере 585,4 млн. руб. ( данные за 2015 г.) История развития сети начинается с 1998 г., а первый магазин в Санкт-Петербурге был открыт в 1999 г. В 2013 г. был проеден масштабный ребрендинг и параллельно проведена модернизаций позиционирования на рынке сети.

Таблица 1.1 Концепция магазина «Пятерочка»

|  |  |
| --- | --- |
|  Параметр  | Характеристика  |
| Целевая аудитория - потенциальные покупатели | Семьи, в основном с детьми Средний и низкий уровень доходов В первую очередь рабочие Покупки «заранее» в течение одной недели или 2-3 дня Чувствительные к цене. |
| Приоритеты  | Политика низких цен Всегда свежая продукция Увеличение доли собственного производства Ассортимент средний, быстрый шопинг, удобная навигация, ясно мерчандайзинг |

Основной вид деятельности базы практики магазина «Пятерочки» - торговая деятельность. Стратегическая цель базы практики магазина «Пятерочки»- повышение конкурентоспособности и расширение масштабов деятельности. Миссия базы практики магазина «Пятерочки» заключается в удовлетворении спроса покупателей путем реализации товаров высокого качества. Основной целью деятельности базы практики магазина «Пятерочки» является извлечение прибыли от торговой деятельности.

2. Сущность роль и содержание закупочной работы

Закупочная работа продовольственного магазина - это деятельность по организации и управлению процессом снабжения розничного магазина материальными ресурсами (товарами для реализации).

Рисунок 2.1- Этапы закупочной работы

Роль закупочной работа продовольственного магазина в процессе организации эффективной работы достаточно велика, так как:

 от цены и качества закупаемых товаров, точности и своевременности поставок во многом зависят показатели эффективность процесса, качество реализуемых товаров и, в конечном итоге, качество обслуживания потребителей.

 на закупочные работы приходится значительная доля общих расходов магазинов (в среднем, около 80%), поэтому проблемы в данной сфере могут принести к существенным потерям.

Основной целью закупочной работы магазинов является удовлетворение потребностей предприятия розничной торговли в товарах с максимально возможной экономической эффективностью. Последняя заключается в поиске и закупках необходимых магазину товаров удовлетворительного качества по минимальным ценам.

В процессе планирования и организации закупочной работы соответствующими подразделениями магазина (отдел закупок, отдел материального снабжения и др.) решаются следующие задачи: определение потребности в товаре; исследовать предложения рынков закупок товаров; принять решение об целесообразности закупок; провести выбор оптимальных поставщиков и организация эффективного взаимодействия с ними; формирование обоснованных сроков закупки; обеспечение точного соответствия между количеством поставок товаров и потребностями в них реализации; соблюдение требований по качеству и ассортименту.

# 3. Характеристика закупочной деятельности в организации

Основными технологическими процессами осуществляемыми в в процессе торговой деятельности магазина «Пятерочка» являются следующие: приемка товара - менеджеры склада, проверка товара - менеджеры склада и менеджеры отдела, выкладка - менеджеры отдела и мерчендайзеры, размещение - описать - хранение частично на складе, частично в торговом зале. Согласно общей концепции сети в магазине «Пятерочка» организация обслуживания осуществляется на принципах самообслуживания.

Важную часть деятельности магазина «Пятерочка» является закупочная деятельность, которая осуществляется по следующей схеме: менеджеры отдела несколько раз в неделю отправляют данные по заказу товара, далее отдел закупки действует самостоятельно, а потом к нам приходят машины с товаром.Специфика выполняемых базой практики магазином «Пятерочки» закупочных работ в том, «Пятерочку» можно рассматривать как конечный элемент канала товародвижения. В канале распределения магазин «Пятерочки» играет роль связующего звена между производителями, оптовыми торговцами и другими поставщиками, с одной стороны, и конечным потребителем - с другой.

Основной функцией магазина «Пятерочки» в канале товародвижения выступает обеспечение параметра максимальной экономии комплекса ресурсов в существующей цепи товародвижения «производитель - потребитель» при условии обеспечения приемлемого уровня качества продукции и сервиса.

Рисунок 3.1 Место закупочной работы магазина «Пятерочка» в системе товародвижения

Основные принципы организации закупочной работы базы практики:

 Единые стандарты. Магазин «Пятерочка» осуществляет отбор контрагентов в закупочной работе на основании единых критериев, сформированных исходя из целей экономической эффективности.

 Прозрачность и открытость. В процессе взаимодействия с контрагентами магазин «Пятерочка» обеспечивает им доступ к информации об организации закупочной работы.

 Конфиденциальность. Магазин «Пятерочка» в рамках закупочной работы соблюдает коммерческую тайну и конфиденциальность информации.

 Эффективность. Магазин «Пятерочка» стремится закупать качественные товары по экономически обоснованным ценам.

 Разумная предусмотрительность. Магазин «Пятерочка» осуществляет проверку поставщиков, закупаемых товаров, в том числе условий производства товаров.

Особенности организации управления товарными запасами, ассортиментом, рекламной активностью магазина «Пятерочка» заключаются в следующем: раз в неделю приходят предложения по заказу нового товара, расширения ассортимента, новой акции, иногда с картинками, далее менеджер отдела смотрит, надо ему это или нет и соотв. делает заказ, выставляя кол-во необходимого товара (допустим на срок проведения акции), бывают движения товара, но редко.

Реклама приходит раз в неделю вместе с каталогами, так как акции в большинстве своем рассчитаны на одну неделю, их называют ПРОМО-акции. По окончанию акций - все каталоги и баннеры отправляют назад, в центральный офис сети магазинов «Пятерочка».

Таблица 3.1 Показатели рентабельности магазина «Пятерочка» за 2013 - 2015 гг., %

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 год | 2014 год | 2015 год | От-ное изм. 2014/ 2013, % | От-ное изм. 2015/ 2014, % |
| Рентабельность затрат | 11,51 | 8,58 | 7,3 | 74,54 | 85,08 |
| Рентабельность расходов на оплату труда | 21,64 | 19,68 | 15,38 | 90,94 | 78,15 |
| Рентабельность продаж по прибыли от реализации товаров, | 1,79 | 1,18 | 1,34 | 65,92 | 113,56 |
| Рентабельность продаж по валовой прибыли | 1,82 | 1,53 | 1,64 | 84,07 | 107,19 |

Рентабельность продаж по прибыли от реализации товаров в 2014 году составила 1,18%, а рентабельность продаж по валовой прибыли равна 1,53%. Приведенные показатели ниже предыдущего года. Однако в 2015 году рентабельность продаж по прибыли от реализации товаров увеличилась и составила 1,34%, а рентабельность продаж по валовой прибыли была равна 1,64%.

Рисунок 3.2 - Динамика рентабельности магазина «Пятерочка»

Т.е. наблюдается положительная тенденция роста рентабельности продаж. С ростом прибыли от реализации возросли, и показатели уровней рентабельности по прибыли от реализации товаров и по валовой прибыли.

# 4. Сущность, роль и содержание коммерческой работы по продаже товаров

В современной экономике торговля является самостоятельной отраслью коммерческой деятельности, которая постоянно адаптируется к сложившимся потребностям целевых потребителей и находится в поисках снижения своих издержек. Решение этих проблем обуславливает необходимость повышенной эффективности деятельности базовых звеньев отрасли, независимо от формы собственности и вида хозяйствования, что в сложившихся условиях выдвигает на передний план дифференциацию торговых предприятий.

В розничных торговых компаний как организациях, которые специализируются на торговой деятельности, должен быть сосредоточен широкий ассортимент продукции, представляющий собой сочетание продукции, вырабатываемой различными предприятиями. С этой целью происходит преобразование производственного ассортимента в торговый ассортимент в рамках коммерческой работы по продаже товаров.

# 5. Характеристика деятельности по продаже продукции в организации-базе практики

Анализ динамики и структуры выручки магазина «Пятерочка» показывает, что на протяжении изучаемого наибольшая в общем товарообороте приходится на товары группы «мясные и рыбные».

Рисунок 5.1 - Динамика выручки магазина «Пятерочка» 2014-2015 г.г., тыс. руб.

Рисунок 5.2 - Структура выручки магазина «Пятерочка» в 2014 г.,%

При этом в 2015 г. по сравнению с 2014 г. объем реализации снизился, а их доля возросла на 0,65%. Приблизительно равная доля в структуре выручки объекта исследования приходится на группы: бакалея и плодоовощная. Здесь стоит отметить, что в 2015 году произошло изменение в структуре товарооборота. Для большей наглядности на рисунке ниже графически отображена структура выручки.

Рисунок 5.3 - Структура выручки магазина «Пятерочка» 2015г., %

Рисунок 5.4- Изменение выручки магазина «Пятерочка» за 2014-2015г.г. в тыс. руб.

Рисунок 5.5 - Изменение структуры выручки магазина «Пятерочка» за 2014-2015 г.г. в %

Таким образом, из анализа следует, что в последние время значительно вырос товарооборот по таким группам как иные и товары плодоовощной группы, а товары группы: мясные и рыбные, сократились. При этом так же следует отметить, что средние цен возросли. Рост цен по другим ассортиментным позициям привел к снижению спроса и выручки продаж магазина.

# 6. Основные современные тенденции в конкретной отрасли в области закупок и продаж

Доля оборота розничных торговых сетей Санкт-Петербурга в обороте розничной торговли за 2015 г. составила 54,3% (максимальный уровень по стране при среднем 24,3%) (см. рис. 1 Приложения).

В 2015 года оборот розничной торговли Санкт-Петербурга составил 767,5 млрд руб., что в номинальном выражении больше, но в сопоставимых ценах - на 10,5% меньше, чем в соответствующем периоде предыдущего года. В течение 2015 года оборот розничной торговли пищевыми продуктами снизился на 9,3% (в сопоставимых ценах) по сравнению с соответствующим 2014 г. (см. рис. 2 Приложения). Данная тенденция в магазине «Пятерочка» имеет противоположную направленность. В январе - сентябре 2016 года оборот розничной торговли пищевыми товарами изделиями увеличился на 1,3% по сравнению с динамикой 2015 года. В магазине «Пятерочка» увеличился (в сопоставимых ценах) объем продаж почти всех основных продовольственных товаров.

Сократился (в сопоставимых ценах) объем продаж всех основных продовольственных товаров, за исключением кондитерских изделий. Но одновременно в структуре оборота розничной торговли Санкт-Петербурга увеличилась доля пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий. Динамика оборота и структурные изменения свидетельствуют о неблагоприятной ситуации на розничном рынке и изменении потребительского поведения, обусловленного снижением покупательной способности

В розничной торговле индекс предпринимательской уверенности за 2015 года увеличился. В Санкт-Петербурге значение индекса вновь превысило среднероссийский показатель (см. рис. 3 Приложения).

. Оценить влияние внешних и внутренних факторов на результаты коммерческой деятельности исследуемой организации

Проведем итоговый PEST- анализ внешней среды магазина «Пятерочка» (см. Приложение). Сложившаяся внешняя среда в конец 2015 г. для гипермаркета магазина «Пятерочка» в целом положительна - взвешенная оценка составляет+50. Рассмотрим основные производственно-экономические показатели деятельности магазина «Пятерочка» за 3 года (см. Приложение). Данные Приложения показывают, что розничный товарооборот в 2014 году увеличился на 4740 тыс. руб. и составил 30450 тыс. руб. В 2015 году объем реализации товаров возрос на 5394 тыс. руб. и составил 35844 тыс. руб.

Полученную динамику основных показателей представим на рис. 7.1.

Рисунок 7.1 - Динамика товарооборота магазина «Пятерочка»

Данные таблицы Приложения показывают, что сумма валовой прибыли в 2014 году увеличилась по сравнению с 2013 годом на 693 тыс. руб., данный рост составил 18,56%, в 2015 году валовая прибыль увеличилась значительно, на 1839 тыс. руб. (+41,55%).

По отношению к товарообороту изменения произошли в сторону увеличения в 2015 году, и данный рост составил 2,94%. За счет того, что сумма налогов и отчислений на протяжении трех лет увеличивается, то сумма валовой прибыли, остающегося в распоряжении предприятия, снижается на сумму отчислений. Вследствие этого в 2014 году доля валовой прибыли в товарообороте составила 13,96%, а в 2015 году - 16,92%. Данный показатель выше предыдущего на 2,96%.

Чистая прибыль торговой организации в 2014 году снизилась на 24 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом. Это произошло за счет того, что в отчетном 2014 году прибыль от реализации была меньше на 102 тыс. руб. В 2015 году чистая прибыль значительно увеличилась, и ее рост был равен 74 тыс. руб. На данный результат повлиял рост прибыли от реализации на 122 тыс. руб. и рост операционных доходов.

товародвижение закупка продажа

# Заключение

В ходе прохождения практики были решены следующие задачи:

 закреплены полученные теоретические знания на основе практического участия в деятельности «Пятерочка»;

 приобретены профессиональные навыки и практический опыт самостоятельной работы на базе «Пятерочка».

В ходе практики были выполнены следующие виды работ:

1) работы по закреплению теоретических знаний и практических умений по общепрофессиональным и специальным дисциплинам;

2) работы по приобретению навыков использования современных торговых технологий и оборудования, применяемых в «Пятерочка», приобретение опыта научно-исследовательской работы, связанной с профессиональной деятельностью, формирование навыков творческого мышления, приобретение навыков в сборе необходимой информации и ее дальнейшей обработки;

) работы по оценке особенностей организации закупочной и торговой деятельности «Пятерочка».

# Список библиографии

1. Маркитантов О.А. Взаимная конфигурация воспроизводства и розничной торговли в системе товародвижения экономики: логистические аспекты конвергенции // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. - 2011. - N 36. - С.50-53.

2. Минаев С. Торговля - двигатель прогресса // Коммерсантъ-Власть. - 2012. - N 15. - С.32-33

. Некрасова Л.В. Тенденции и проблемы организации размещения предприятий розничной торговли продовольственными товарами крупного города / Л.В. Некрасова, Е.С. Андреева // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. - 2016. - N 9. - С.40-45.

. Пшенников В.В. Продажи без потерь // Методы менеджмента качества. - 2014. - N 2. - С.4-10.

. Сомов Д. Идеальный продавец: миф или реальность? / Д.Сомов, А. Потапов // Business excellence = Деловое совершенство. - 2014. - N 2. - С.74-77.

. Суворов А.В. Прогнозирование структуры расходов населения на товары и услуги / А.В.Суворов, А.М.Соловьев // Пробл. прогнозирования. - 2014. - N 11. - С.104-114.

# Приложения

Рисунок 1. Динамика оборота розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в 2014-2015 гг.

Рисунок 2. Оборот розничной торговли в 2015-2016 гг.

Рисунок 3. Динамика индекса предпринимательской уверенности в розничной торговле в 2014-2016 гг.

Рисунок 4. Индекс цен на продовольственные товары, в % к предыдущему месяцу

PEST - анализ внешней среды магазина «Пятерочка»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Political, Economical, Socio-cultural, Thechnological | Важность фактора для организации | Воздействие фактора | Взвешенная оценка  |
|  | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |  |
| Политические факторы относительно магазина «Пятерочка»: |  |  |  |  |  |  | - 50 | -250 |
| Экономические факторы относительно магазина «Пятерочка»: |  |  |  |  |  |  | - 50 | -150 |
| Социально-культурные факторы относительно магазина «Пятерочка»: |  |  |  |  |  |  | +50 | +200 |
| Технологические факторы относительно магазина «Пятерочка»: |  |  |  |  |  |  | +50 | +250 |
| Итого: | +50 |

Примечание: Важность факторов для магазина «Пятерочка» оценивается в баллах: от 0 (нейтральные) до 5 (очень важные). Воздействие факторов на компанию оценивается по шкале: +50 (сильное положительное воздействие, сильная возможность), 0 (отсутствие воздействия, нейтральность), -50 (сильное отрицательное воздействие, сильная опасность).

Основные экономические показатели магазина «Пятерочка» за 2013-2015 гг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Года | Отклонение в сумме (-, +) |
|  | 2013 | 2014 | 2015 | 2014 год от 2013 года | 2015 год от 2014 года |
| Розничный товарооборот, тыс. руб.  | 25710 | 30450 | 35844 | 4740 | 5394 |
| Среднегодовая производительность на одного работника, тыс. руб.  | 135,32 | 158,59 | 141,68 | 23,28 | -16,92 |
| Среднемесячная зарплата, тыс. руб. | 72,561 | 73,650 | 87,355 | 1,0888 | 13,7049 |
| Валовой доход, тыс. руб.  | 3733 | 4426 | 6265 | 693 | 1839 |
| Валовой доход в % к товарообороту | 14,52 | 14,54 | 17,48 | 0,02 | 2,94 |
| Валовой доход, остающийся в распоряжении предприятия, тыс. руб.  | 3570 | 4251 | 6066 | 681 | 1815 |
| - в % к товарообороту | 13,89 | 13,96 | 16,92 | 0,07 | 2,96 |
| Расходы на реализацию, тыс. руб.  | 3110 | 3893 | 5586 | 783 | 1693 |
| Условно-переменные расходы, тыс. руб.  | 2580 | 2820 | 3992 | 240 | 1172 |
| Условно-постоянные расходы, тыс. руб.  | 530 | 1073 | 1594 | 543 | 521 |
| Расходы на реализацию в % к товарообороту | 12,10 | 12,78 | 15,58 | 0,69 | 2,80 |
| Прибыль от реализации товаров, тыс. руб.  | 460 | 358 | 480 | -102 | 122 |
| - в % к товарообороту | 1,79 | 1,18 | 1,34 | -0,61 | 0,16 |
| Прибыль от операционных доходов и расходов, тыс. руб.  | 11 | 60 | 96 | 49 | 36 |
| Прибыль от внереализационных доходов и расходов, тыс. руб.  | -4 | 48 | 12 | 52 | -36 |
| Налоги из прибыли, тыс. руб.  | 109 | 132 | 180 | 23 | 48 |
| Чистая прибыль, тыс. руб.  | 358 | 334 | 408 | -24 | 74 |
| в том числе: |  |  |  |  |
| \* пополнение СОС | 71,6 | 60,12 | 89,76 | -11,48 | 29,64 |
| \* резервный фонд | 35,8 | 33,4 | 40,8 | -2,4 | 7,4 |
| \* фонд потребления | 71,6 | 100,2 | 122,4 | 28,6 | 22,2 |
| \* фонд накопления | 143,2 | 106,88 | 114,24 | -36,32 | 7,36 |
| \* дивиденды | 35,8 | 33,4 | 40,8 | -2,4 | 7,4 |