



МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Владивостокский государственный университет»
Академический колледж

**ОТЧЕТ ПО
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ
(по профилю специальности)**

**программы подготовки специалистов среднего звена
38.02.03 Операционная деятельность в логистике**

период с «13» мая 2023 г. по «26» мая 2023 г.

Студент группы СО-ОД-21-1


подпись /Григорян А.Н./

Наименование предприятия: ООО «НУРИК»

Руководитель практики от предприятия  /К.Г. Саакян /

Отчет защищен:
с оценкой отлично Руководитель практики от ООО  /Ермоленко Л.В./

Владивосток 2023

Содержание

Введение	3
1. Общая характеристика ООО «НУРИК»	4
2. Анализ внутренней и внешней среды организации	6
2.1 Факторы влияющие на деятельность организации	6
2.2 Конкурентная среда	6
3. Изучение производственного цикла ООО «НУРИК»	9
3.1 Описание производственного цикла	9
3.2 Описание работы элементов логистической системы	10
4. Изучение планировки складских и производственных помещений	12
5. Информационно-правовое обеспечение деятельности организации	15
Заключение	18
Список использованных источников	19
Приложение А	20

Введение

Целью учебной практики по профессиональному модулю ПМ 01. Планирование и организация логистического процесса в организациях (подразделениях) различных сфер деятельности и ПМ 02 Управление логистическими процессами в закупках, производстве и распределении, является формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта для последующего освоения общих и профессиональных компетенций по специальности.

Задачами практики являются:

- сформировать у обучающихся представления об основах организации логистических операций и управления ими во внутрипроизводственных процессах организации;
- приобрести опыт в разработки стратегических и тактических планов в логистической системе;
- приобретение опыта работы по организации взаимодействия с потребителями, сбору и анализу информации по запросу потребителю;
- содействие формированию личностных качеств, обуславливающих устойчивый интерес, активное и творческое отношение к работе операционного логиста;
- сбор, обобщение и систематизация материалов для написания отчета по учебной практике;
- формирование у обучающихся комплексного представления о специфике работы операционного логиста в сфере закупки, производства и распределения материальных и нематериальных ресурсов;
- изучение организационных процессов производственного цикла; закупок, формирования запасов товаров; транспортирования товаров; грузопереработки и грузоперевозки;
- освоение процессов работы по выявлению потребности в товарах производственных и торговых предприятий; приемки и размещению товаров на склад;
- развитие навыков работы с поставщиками; работы с договорами и информационно-справочными документами;
- содействие формированию личностных качеств, обуславливающих устойчивый интерес, активное и творческое отношение к работе операционного логиста.

1. Общая характеристика ООО «НУРИК»

Компания ООО «НУРИК» создана в 1999 г., она предоставляет такие услуги как торговля розничная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах. Месторасположение компании: Приморский край, г. Владивосток, ул. Добровольского, д.9

Руководство текущей хозяйственно-финансовой деятельности ООО «НУРИК» осуществляется единоличным исполнительным органом общества в лице генерального директора. Директор организует свою работу на основании сочетания коллегиальности в обсуждении и решении вопросов по руководству предприятием с установлением ответственности работников за состоянием дел на порученном участке работы. Для ООО «НУРИК» характерна линейно- функциональная структура управления, которая представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Линейно-функциональная структура управления

Компания занимается торговлей розничными пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах, а также хранением и складированием различных товаров.

Основной вид деятельности организации: торговля оптовая пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями (код по ОКВЭД 46.3).

Перечень учредительных документов:

Учредительные документы компании ООО «НУРИК»: Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (ИНН), свидетельство о государственной регистрации (ОГРН), устав.

К основным ресурсам организации относятся: Люди, капитал, технологии, информация
Люди - это фактор, от которого зависит успех организации.

Капитал - стоимость, используемая для получения прибыли посредством производственной и экономической деятельности, основанной на добровольном обмене.

Технологии - совокупность методов и инструментов для достижения желаемого результата в организации в широком смысле - применение научного знания для решения практических задач.

Информация может быть предметом купли – продажи, для описания документов, индексирования и классификации, которые служат для обеспечения систем представления

Поставщиками компании ООО «НУРИК» являются: ООО «Вианг», ООО «Визит», ООО «Владторг», ЗАО «ТК Мегapolis», ООО «Корвет», ООО «Ист Лоджистикал Системс».

Описание деятельности компаний представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Описание деятельности поставщиков ООО «НУРИК»

Наименование компании	Описание деятельности
ООО «Вианг»	Торговля оптовая прочими пищевыми продуктами, включая рыбу, ракообразных и моллюсков
ООО «Визит»	Торговля оптовая соками, минеральной водой и прочими безалкогольными напитками
ООО «Владторг»	Торговля оптовая пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями
ЗАО «ТК Мегapolis»	Торговля оптовая шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями
ООО «Корвет»	Торговля оптовая молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами и жирами
ООО «Ист Лоджистикал Системс»	Торговля оптовая неспециализированная

В таблице мы видим 7 крупнейших компаний, которые являются поставщиками ООО «НУРИК» и занимаются торговлей не только по Владивостоку, но и внутри страны

2. Анализ внутренней и внешней среды организации

2.1 Факторы влияющие на деятельность организации

Деятельность организации ООО «НУРИК» может быть оказана множеством факторов. Ниже приведены некоторые из них:

Расположение: местонахождение магазина имеет огромное значение, так как это может определять количество покупателей и уровень конкуренции с другими магазинами в этом районе. Магазины, расположенные в более популярных районах города, могут иметь больше покупателей, но и более высокую арендную плату.

Ассортимент: наличие нужных продуктов в магазине, а также качество их предоставления, являются ключевыми составляющими успеха магазина. Магазины должны предоставлять разнообразные продукты и поддерживать их качество, чтобы удовлетворить потребности и ожидания покупателей.

Цены: стоимость продуктов также может сильно влиять на развитие магазина. Магазины должны предлагать конкурентоспособные цены, чтобы привлечь покупателей и сохранить уровень конкуренции с другими магазинами.

Реклама и маркетинг: использование эффективных рекламных кампаний и маркетинговых усилий может помочь привлечь больше покупателей и популяризировать бренд магазина.

Качество обслуживания покупателей: качественное обслуживание клиентов является одним из ключевых факторов успеха продуктовых магазинов. Магазины должны иметь дружелюбный и компетентный персонал, готовый помочь покупателям с их покупками и ответить на все вопросы.

Технология: использование новых технологических решений, таких как онлайн-заказы и самообслуживание, может помочь улучшить качество обслуживания покупателей и повысить удобство для клиентов.

Экономический климат: факторы макроэкономического характера, такие как изменения инфляции, безработицы и доходов, также могут влиять на деятельность продуктовых магазинов. Например, падение доходов населения может снизить количество покупок, что может повлиять на прибыль магазина.

2.2 Конкурентная среда

Конкурентная среда для розничной торговли и магазинов - это суммарный эффект, который создают различные факторы, влияющие на рынок и на покупательский выбор продуктов. Конкуренция в этой отрасли может быть очень сильной, сотни и тысячи

продуктовых магазинов конкурируют между собой на каждом рынке. Ниже перечислены основные факторы, которые влияют на конкурентную среду продуктовых магазинов:

Местоположение: Расположение продуктовых магазинов имеет большое значение для конкуренции. Магазины, расположенные в популярных районах или на оживленных магистралях, могут привлекать больше покупателей.

Бренд: Бренд - это также важный фактор в конкурентной среде. Хорошо известные магазины могут иметь преимущество перед малоизвестными.

Качество обслуживания клиентов: качественное обслуживание является ключевым фактором в формировании лояльности клиентов. Магазины, которые предлагают более высокое качество обслуживания, могут выделяться на фоне конкурентов.

Инновации: Продуктовые магазины, которые инвестируют в инновации, такие как самообслуживание, онлайн-заказы, могут привлечь больше покупателей и конкурировать на более высоком уровне.

Экономический климат: Экономические изменения, такие как изменение инфляции, трат и доходов, также могут оказывать влияние на конкурентоспособность продуктовых магазинов в конкретном рынке.

Ассортимент: Разнообразие продуктов и их качество - важные факторы для привлечения покупателей. Если один магазин предлагает больший выбор и качество товаров, то он может оказаться более привлекательным для покупателей, чем его конкуренты.

Цены: Продуктовые магазины могут соревноваться по ценам. Если магазин предлагает более низкие цены, чем его конкуренты, то он может получить преимущество в конкуренции на рынке.

Основными конкурентами ООО «НУРИК» являются: ООО «Винлаб», ООО «Самбери», ООО «Реми», ООО «КВАНТ Ритейл» (Квартет вкусов)

Таблица 2 – Описание и особенности конкурентов ООО «НУРИК»

Наименование организации	Описание и особенность организации
ООО «Винлаб»	Основная специализация – широкое предложение алкогольных и безалкогольных напитков во всех популярных категориях, основной плюс заключается в низких ценах и наличии филиалов по городу, так же наличие бонусной программы

Продолжение таблицы 2

ООО «Самбери»	Является крупнейшим на дальнем востоке сетью гипермаркетов, миссия заключается в том, чтобы повышать качество жизни как можно большего числа людей, обеспечивает рынок услугами розничной торговли, имеет множество филиалов по городу, так же крупные скидки по бонусной программе
ООО «Реми»	Приоритетными задачами сети в данный момент является поддержание низких цен и большого ассортимента товаров, имеется бонусная программа, но является менее привлекательной чем в ООО «Самбери»
ООО «КВАНТ Ритейл» (Квартет вкусов)	Основная задача компании – решить проблемы потребителя лучше, чем существующие магазины, является менее привлекательным по сравнению с другими, небольшой срок существования и отсутствие бонусной программы

В таблице мы видим 4 основных конкурентов ООО «НУРИК», все они являются достаточно привлекательными и имеют большинство бонусов.

3. Изучение производственного цикла ООО «НУРИК»

3.1 Описание производственного цикла

Производственный цикл магазина ООО «НУРИК» состоит из ряда этапов, которые берут начало от закупки товаров и заканчиваются продажей товаров. Ниже приведено подробное описание каждого этапа производственного цикла магазина:

Закупка товаров: Закупка товаров – это первый этап производственного цикла продуктового магазина. На этом этапе магазин закупает товары у поставщиков и производителей. Магазин должен оценивать спрос на товары и заказывать их в достаточных количествах для удовлетворения потребностей покупателей.

Хранение товаров: После закупки товаров магазин должен хранить их до момента продажи. При этом важно учитывать срок годности продуктов и производить их хранение в соответствии с требованиями производителей.

Прием товаров: Прием товаров – это процесс, в ходе которого магазин получает товары от поставщика. На этом этапе товары проверяются на соответствие условиям контракта, наличие дефектов и срок годности.

Размещение товаров на полках: Размещение товаров на полках – очень важный этап производственного цикла продуктового магазина, так как от этого зависит успешность продаж товаров. Товары размещаются в соответствии с определенными правилами выкладки и организацией магазина.

Продажа товаров: Главный результат производственного цикла производят продажи товаров, на этом этапе магазин находит потребителей и продаёт товары по указанным ценам с целью получения прибыли.

Управление инвентарем: Этап менее заметен с точки зрения клиента, но очень значим для производственного цикла магазина. Это процесс, позволяющий определить объем товаров на складе, управлять их движением и оптимизировать объемы закупок.

Анализ продаж: Анализ продаж – это исследование, которое позволяет магазину оценить эффективность производственного цикла и его результативность в денежном выражении. Также анализ проводится для определения самых популярных продуктов и управления производственным циклом на этапах заказа и планирования.

Таким образом, продуктовый магазин должен сохранять баланс между каждым из этапов производственного цикла, обеспечивая достаточные запасы продуктов, их хранение и качественную выкладку на полки для привлечения потребителей.

3.2 Описание работы элементов логистической системы

Логистическая система предприятия ООО «НУРИК» - это множество элементов, которые обеспечивают своевременную и доставку товаров на магазинные полки, промежуточную и финальную доставку, управление инвентарем и логистическими операциями для поддержания эффективной работы всего предприятия. Ниже приведено подробное описание работы элементов логистической системы в магазине:

Закупка товаров: Для работы логистической системы магазин должен заказывать достаточное количество товаров у поставщиков или производителей. В зависимости от спроса на товары, срока поставки и региона, в который необходима доставка, магазин может выбирать различных поставщиков.

Планирование логистики: Логистические процессы магазина должны быть заранее спланированы, определено время доставки, выбраны транспортные средства и маршрут, отслеживание выполнения задач и т.д.

Перевозка товаров: Исполнение логистической системы требует наличия транспортных средств, используемых для перевозки товаров на склад и на полки магазина. Тут становится важным выбор оптимальных по времени и стоимости способов доставки товаров.

Хранение товаров: Важным элементом логистической системы является хранение товаров на складе. Здесь возможно использование автоматизированных складских систем, в которых товары могут быть отсортированы по категориям, дате поступления, а также упакованы для требуемого магазином заказа.

Контроль заказов: Это технология учета на складе, позволяющая следить за поступлением товаров, состоянием запасов, результатами продаж и желаниями покупателей, что позволяет избежать недостатков товара и избытка залежей.

Процессы управления инвентарем: Магазин должен иметь системы для учета товаров на складе и на полках. Важно следить за уровнем запасов товаров и осуществлять повторные заказы, когда запасы заканчиваются.

Выкладка товаров на полки: Конечный этап позволяет товарам, поставленным на складе их выкладку на магазинные полки. Создание привлекательной визуальной картинке магазина и удобных условий для покупателей важны для маркетинга и продаж.

Благодаря своей логистической схеме магазин может получать выгоды от эффективного взаимодействия логистических компонентов магазина, что обеспечивает быстрое и точное выполнение заказов и удовлетворение требований покупателей.

На рисунке 2 представлена схема логистической системы предприятия.

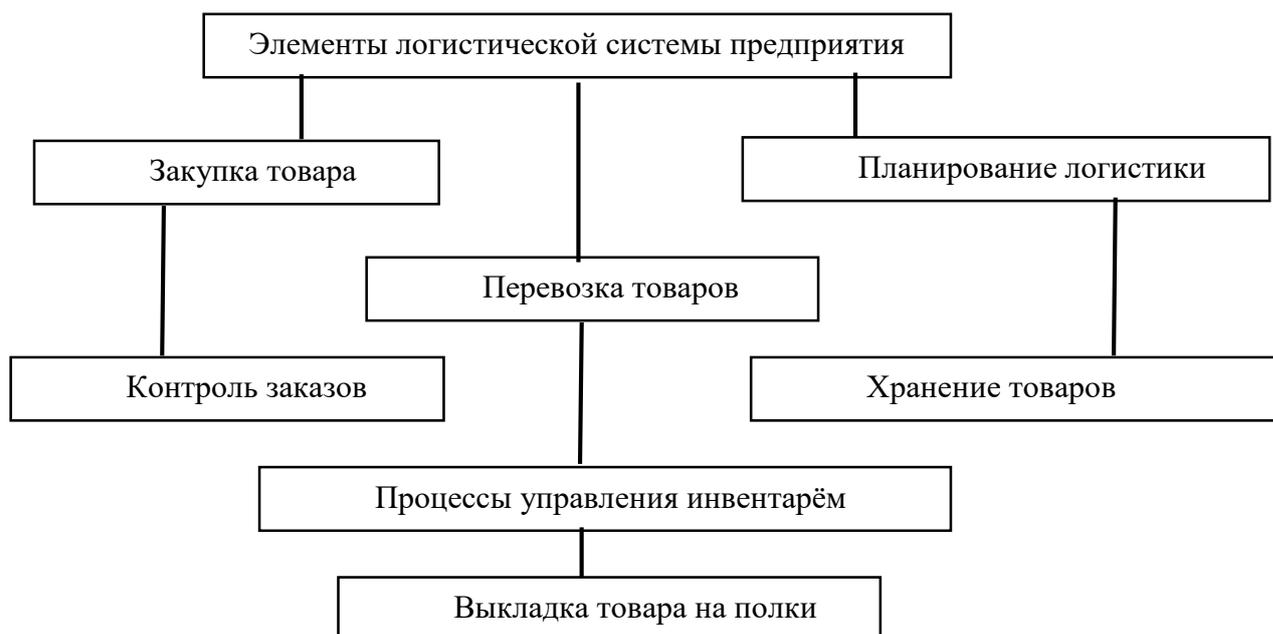


Рисунок 2 – Элементы логистической системы предприятия.

На рисунке 2 была рассмотрена логистическая система предприятия и ее важность для эффективной работы всего бизнеса. Логистическая система включает в себя все этапы движения товара от поставщика до конечного потребителя. Она охватывает такие процессы как закупка товаров, принятие, хранение, отгрузка и доставка товаров.

Изучение работы элементов логистической системы позволяет более эффективно управлять логистическими процессами предприятия и повысить его эффективность. Взаимодействие между элементами логистической системы, такими как поставщики, склады, транспорт, управление запасами и т.д., может быть рассмотрено в виде непрерывного цикла взаимоотношений между ними. Каждый этап в этом цикле имеет свою важность и может повлиять на успешность всей логистической системы.

Работа элементов логистической системы может оказывать влияние на такие факторы, как сроки поставки, стоимость продукции, её качество, эффективность использования ресурсов и др. Оптимизация работы элементов логистической системы может привести к большим экономическим выгодам для предприятия.

Таким образом, понимание работы элементов логистической системы помогает более точно определить, где выстраивать приоритеты в управлении логистическими процессами предприятия. Это может включать в себя определение наиболее эффективных маршрутов логистических перевозок, планирование оптимального размещения и использования складских ресурсов, а также создание удобной и функциональной системы управления запасами и мониторинга инвентаря.

4. Изучение планировки складских и производственных помещений

ООО «НУРИК» – это торговое предприятие, специализирующееся на продаже продовольственных товаров, первую очередь продуктов питания. Характеристика помещений продуктового магазина зависит от типа магазина, ассортимента продуктов, местоположения и тд. Ниже приведены основные составляющие помещения продуктового магазина:

Торговый зал: это основное помещение магазина, где находятся все виды товаров, рассортированные по категориям. Размер торговой площади зависит от количества товарных групп, а обработка пространства и положение является ключевым фактором для удобной покупки.

Склад: это помещение, используемое как основное хранилище товаров, которые не могут быть размещены на полки магазина. Здесь хранятся товары, которые еще не могут быть выставленными на полки или у которых нет места на полках.

Кассовая зона: Это область, где находятся кассы, дополнительные товары, рекламные материалы и тд, магазин преследует цель облегчения процесса оплаты, рекламы и маркетинга.

Производственные помещения: Это помещение, используемое для производства некоторых видов продуктов, как-то свежей выпечки, салатов, блюд и т.д.

Прохождения и коридоры: это важная часть магазина, которая соединяет торговый зал, кассу и склад. Они должны быть широкими, спроектированы с учетом комфорта покупателей и доступности для инвалидов.

Зоны отдыха и еды: это зоны, созданные для отдыха покупателей и тех, кто просто пришел отдохнуть.

Количество и расположение каждой зоны зависит от конкретного магазина и его концепции. Хороший дизайн помещения производит эффект на приток покупателей и увеличивает продажи.

Планировка складских и производственных помещений в ООО «НУРИК» основывается на нескольких принципах:

Размещение товаров: Помещение спроектировано так, чтобы торговые товары, расходные материалы и товары на складе были правильно организованы для обеспечения эффективного использования пространства и быстрого доступа к товарам, когда это необходимо.

Организация рабочего пространства: Складские и производственные помещения проектированы с учетом эффективного использования рабочего пространства. Производственные помещения, предоставляют максимальное количество места для обработки и производства продуктов.

Безопасность работников: при планировании складских и производственных помещений учитывалось безопасность сотрудников. Места работы спроектированы так, чтобы сотрудники не подвергались риску травм или обращали внимание на быстрое образование пожара и других чрезвычайных ситуаций.

Технические возможности: Складские и производственные помещения оборудованы соответствующим оборудованием, для того чтобы выполнение задач по осуществлению цепей поставок и производства стало проще. Нужно обеспечить возможность перемещения крупногабаритных товаров в помещении.

Масштабируемость: При планировании складских и производственных помещений учитывалась возможность расширения площади помещений в случае роста бизнеса, что позволит эффективно управлять запасами и обеспечить поток продаж.

Удобство и эргономика: Планировка складских и производственных помещений удобна для сотрудников и обеспечивает оптимальные условия труда, для достижения высокой производительности.

Надежность: Производственные и складские помещения должны являться надежными, чтобы предотвратить возможные повреждения товаров или сбои в работе оборудования, что может негативно отразиться на качестве товаров и уровне обслуживания покупателей.

В целом, планировка складских и производственных помещений основывается на учете всех этих принципов, чтобы обеспечить эффективность производственного процесса, максимальную производительность сотрудников и высокую удовлетворенность потребителей.

Производственное оборудование и транспортный парк играют ключевую роль в эффективном и бесперебойном функционировании магазина ООО «НУРИК». Ниже приведены основные составляющие производственного оборудования и транспортного парка:

Производственное оборудование: это специальное оборудование, которое используется для приготовления, подготовки и упаковки продуктов, предназначенных для продажи. Это включает холодильное и морозильное оборудование, печи, витрины, станки для резки, рыбные машины, экструдеры и прочее. Оно является надежным, долговечным, безопасным для работников и покупателей, и соответствует всем санитарно-гигиеническим нормам.

Транспортный парк: это группа транспортных средств, используемых для перевозки товаров и продуктов между складом и магазином. Он включает в себя различные средства, в том числе грузовики для перевозки крупномасштабных партий товаров, микроавтобусы для перевозки продуктов личного потребления, автомобили-холодильники для перевозки перегрузы легко портящегося товара, велосипеды и др. Транспортный парк является

надежным, в хорошей исправности, обеспечивает сохранность и целостность перевозимых товаров.

Система охлаждения и кондиционирования: это система, которая отвечает за создание оптимальных условий хранения продуктов питания в магазине, чтобы сохранялись их свежесть и качество. Система включает в себя холодильники, морозильные камеры, кондиционеры воздуха и т.д., которые профессионально установлены и обслуживаются, чтобы гарантировать стабильную работу и безопасность.

Материалы для упаковки продуктов: это материалы, используемые для упаковки продуктов, такие как коробки, бумажные и пластиковые пакеты, контейнеры и тд. Качество материалов должно является высоким, чтобы гарантировать сохранность продуктов и защиту от внешних факторов.

Система инвентаризации и учета: это система учета товаров, которая помогает контролировать количество товара на складе и в магазине. Она включает в себя программное обеспечение для компьютеров и сканеры для баркодов, которые помогают в учете товаров и контроле за остатками на складе.

В целом, производственное оборудование и транспортный парк спроектированы так, чтобы обеспечить эффективность продукции и высокое качество товаров в магазине.

Изучение планировки складских и производственных помещений является ключевым вопросом для эффективного управления производственными и логистическими процессами предприятия.

Оптимальное использование площади и организация удобной, безопасной и функциональной инфраструктуры, включая хорошо продуманные системы хранения и транспортировки материалов и готовой продукции, может значительно повысить эффективность фирмы и помочь снизить затраты на эксплуатацию помещений.

Важно также учитывать ряд других аспектов, таких как удобство доступа для персонала к оборудованию и инвентарю, безопасность рабочих мест и производственные стандарты, для того чтобы создать оптимальную и удобную среду для рабочих процессов.

Поэтому, для того чтобы достигнуть максимальной эффективности и оптимизации своих складских и производственных помещений, необходимо составить комплексный план организации пространства с учётом всех этих факторов. Только так предприятие сможет добиться максимальной производительности и выполнить свои цели в сохранении ресурсов, повышении качества и конкурентоспособности на рынке.

5. Информационно-правовое обеспечение деятельности организации

Основными видами информационно-справочных документов на предприятии ООО «НУРИК» являются:

1. Этикетки на товарах
2. Ценники на товары
3. Каталоги товаров
4. Рекламные листовки

Этикетки на товарах содержат информацию о продукте. Она может быть в виде текста, изображения, штрих-кода или QR-кода. На этой информации обычно указаны следующие сведения:

- название продукта или бренда;
- срок годности или дата изготовления;
- состав продукта;
- количество продукта в упаковке;
- пищевая ценность продукта;
- производитель и их контактная информация;
- страна происхождения.

На рисунке 3 изображён пример этикетки на товарах



Рисунок 3 – Этикетка на товарах

Ценники на товары - это информационные таблицы, в которых указана цена товара. Они располагаются рядом с товаром и визуально выделяются. В ценниках указаны следующие сведения:

- название продукта или бренда;
- цена продукта;

- единица измерения (кг., л., шт.);
- акционная цена, если есть;
- действующая/предыдущая цена, если есть.

На рисунке 4 изображён пример ценника.

ООО "Название Вашей Компании"	
Наименование:	
Название Вашего товара	
Ед.: шт.	Код: 7777777
Цена, руб.:	123.45
Россия	
Подпись <u>ответственного лица:</u>	23.04.2017

Рисунок 4 – Ценник на товары

Каталоги товаров – это сборники информации о продуктах, которые предлагает магазин. Они распечатаны, в виде PDF-сайтов, сайтов интернет-магазинов. В каталогах указаны следующие сведения:

- название продукта или бренда;
- фотография товара;
- описание товара, включая вес, объем, дату производства;
- цена товара.

В ООО «НУРИК» отсутствует сайт в виде интернет-магазина

Рекламные листовки помогают продвигать товары в магазине. Они содержат информацию о скидках, акциях и новинках. Рекламные листовки могут быть распечатаны или изложены на сайтах интернет-магазинов. Они могут содержать следующие сведения:

- название продукта или бренда;
- акционная цена;
- действующий/предыдущий цены;
- описание продукта;
- фотография продукта;
- срок действия акции.

ООО «НУРИК» заключает разнообразные договоры как с поставщиками, так и с покупателями. Среди основных видов договоров в продуктовом магазине можно выделить следующие:

1. Договор на поставку товара

Этот договор заключается между магазином и поставщиком товаров. Он регулирует отношения между продавцом и поставщиком, а также определяет условия поставки

продукции: цену, время и место поставки, объем и качество товаров и прочее. Пример договора поставки прикреплён в приложении А

2. Договор купли-продажи

Данный договор заключается между магазином и покупателем. Он определяет условия продажи товаров, включая цену, количество, качество товаров, время и способ оплаты, место и время передачи товара и прочее.

Оформление договоров для ООО «НУРИК» – это важный элемент правильной работы магазина. Ниже приведены основные требования, которые должны быть учтены при составлении договоров.

Название и адрес магазина. Договор должен содержать полное наименование и адрес магазина.

Название и адрес поставщика товаров. Договор должен содержать полное наименование и адрес поставщика товаров.

Перечень товаров и услуг. Договор должен содержать список продуктов и услуг, которые будут предоставляться магазином или поставщиком.

Цена. Договор должен содержать цену товаров и услуг, а также условия оплаты.

Условия поставки товаров. Договор должен содержать информацию о том, как будут доставляться товары, сроки и стоимость доставки.

Условия возврата и обмена товаров. Договор должен содержать условия, при которых продукты могут быть возвращены или обменены.

Срок действия договора. Договор должен содержать даты начала и окончания срока действия данного договора.

Ответственность сторон. Договор должен содержать информацию о том, какие обязанности будут нести стороны при выполнении договора и какие будут возмещать убытки.

Конфиденциальность. Договор должен содержать условия о конфиденциальности, например, что данные поставщика товаров будут использоваться только для целей заключенного договора.

Разрешение споров. Договор должен содержать информацию о том, каким образом будут разрешаться возможные споры, возникающие при выполнении договора.

Подписи. Договор должен быть подписан обеими сторонами и иметь печать организаций.

Заключение

Исходя из результатов учебной практики в организации ООО «НУРИК» в период с 13.05.2023 по 26.05.2023, можно сделать вывод о том, что она была полезной и позволила получить опыт в реальном профессиональном окружении, были выполнены следующие поставленные задачи:

- приобретён опыт в разработке стратегических и тактических планов в логистической системе;
- приобретён опыт работы по организации взаимодействия с потребителями, сбору и анализу информации по запросу потребителю;
- сбор, обобщение и систематизация материалов для написания отчета по учебной практике;
- сформировано комплексное представление о специфике работы операционного логиста в сфере закупки, производства и распределения материальных и нематериальных ресурсов;
- изучены организационные процессы производственного цикла; закупок, формирования запасов товаров; транспортирования товаров; грузопереработки и грузоперевозки;
- освоены процессы работы по выявлению потребности в товарах производственных и торговых предприятий; приемки и размещению товаров на склад;
- развились навыки работы с поставщиками; работы с договорами и информационно-справочными документами;
- сформировались личностные качества, устойчивый интерес, активное и творческое отношение к работе операционного логиста.
- сформировались представления об основах организации логистических операций и управления ими во внутрипроизводственных процессах организации;

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Личное предоставление информации от генерального директора ООО «НУРИК», Григорян Н.Р.
2. Неруш Ю.М. Коммерческая логистика. - М.: ЮНИТИ, 2018.
3. Николайчук В.Е. Логистика в сфере распределения. - СПб: Питер, 2019.
4. Новиков О.А., Семенов А.И. Производственно-коммерческая логистика. - СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2018.
5. Родкина Т.А. Информационная логистика. - М.: «Экзамен», 2021.
6. Логистика. Интегрированная цепь поставок/ Бауэрсокс Доналд Дж. – 2е изд., Издательство «Олимп-Бизнес», 1-т, 2017 – 640 с.
7. ООО «НУРИК» [Электронный ресурс] // Сайт «Rusprofile». Режим доступа: <https://www.rusprofile.ru/id/249009>
8. ООО «НУРИК» [Электронный ресурс] // Сайт «Чекко». Режим доступа: <https://checko.ru/company/nurik-1022501801332>
9. Сайт «Заочник» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://zaochnik.com/spravochnik/menedzhment/delovye-kommunikatsii/upravlencheskaja-informatsija/>
10. Сайт «SSKIDKI» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://sskidki.ru/весы-с-штрих-кодом-для-магазина-цена/>

Приложение А

Договор на поставку товара

ДОГОВОР ПОСТАВКИ

в соответствии со спецификацией

г. _____

« ____ » _____ 2014 г.

_____ в лице
_____, действующего на основании
_____, именуемый в дальнейшем «**Поставщик**», с
одной стороны, и _____ в лице
_____, действующего на основании
_____, именуемый в дальнейшем «**Покупатель**», с
другой стороны, именуемые в дальнейшем «Стороны», заключили настоящий договор, в
дальнейшем «**Договор**», о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Поставщик обязуется передать в собственность Покупателю оборудование (далее – Оборудование), ассортимент, количество, комплектность, цена единицы и общая стоимость которого установлены в согласованных сторонами счетах к настоящему договору (далее – Счетах), являющихся его неотъемлемой частью, а Покупатель обязуется принять и оплатить это оборудование в порядке и сроки, определенные настоящим договором.

2. ЦЕНА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

2.1. Расчеты за поставляемый Товар производятся Покупателем в безналичной форме в размере 100 % стоимости Товара указанного в счете. Оплата Товара производится Покупателем на основании счета или по дополнительному соглашению к настоящему Договору.

2.1. Датой оплаты Товара считается дата поступления суммы на расчетный счет Поставщика.

2.2. Стороны вправе определить иную форму расчетов за поставляемый товар при заключении дополнительного соглашения.

3. ПОРЯДОК И УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ОБОРУДОВАНИЯ

3.1. Право собственности и риски случайной гибели Товара переходит от Поставщика к Покупателю с момента передачи Товара Поставщиком Покупателю и подписания накладной со стороны Покупателя.

3.2. Отгрузка товара Покупателю происходит после полной оплаты данного товара, в течении _____ рабочих дней, после изготовления оборудования. Срок изготовления указан в счете.

3.3. При изменении сроков оплаты и поставки Товара сторонами заключается Дополнительное соглашение к Договору, которое является неотъемлемой частью Договора

Заполненный договор на поставку

ДОГОВОР ПОСТАВКИ УГЛЯ № 04/05/17

г. Кемерово

«04» мая 2017 года

Общество с ограниченной ответственностью «ПРОМИНВЕСТ-УГОЛЬ», именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице **Генерального Директора Волкова Ивана Владимировича**, действующего на основании Устава Общества, и **Закрытое акционерное общество Фирма** именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице **Генерального Директора** действующего на основании Устава Общества, совместно именуемые «Стороны», заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. **Поставщик** обязан поставить, а **Покупатель** принять и оплатить **угольную продукцию**, именуемую в дальнейшем «**Уголь**» или «**Товар**», в количестве, согласованном в Приложениях к настоящему договору.

1.2. Качество, количество, срок поставки и цена товара, поставляемого по настоящему договору, согласовываются и оформляются Приложениями к настоящему договору.

2. СОГЛАСОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПОСТАВКИ

2.1. **Поставщик** поставляет товар по реквизитам, указанным **Покупателем** в заявке на отгрузку товара. Данная заявка должна быть получена **Поставщиком** не позднее 10 (Десятого) числа месяца, предшествующего месяцу поставки. Данная заявка может быть передана от **Покупателя Поставщику** посредством факса или электронной связи с обязательным дальнейшим предоставлением оригинала.

В заявке **Покупатель** указывает срок поставки, объем поставки в указанный срок, станцию назначения, реквизиты грузополучателя и другие сведения, необходимые для заполнения формы ГУ-12 и железнодорожных накладных.

2.1.1. Принятая **Поставщиком** заявка акцептуется и является основанием для отгрузки товара **Покупателю**, который в свою очередь обязуется принять и оплатить товар.

2.2. На основании акцептованной **Поставщиком** заявки Стороны подписывают соответствующее Приложение к настоящему договору.

2.3. Согласно данных указанных в заявке **Покупателя**, **Поставщик** оформляет заявку на перевозку товара железнодорожным транспортом (форма ГУ-12) и направляет ее для утверждения в Кузбасское отделение Западно - Сибирской железной дороги.

2.4. **Поставщик** не несет ответственности за не поставку либо недопоставку товара при несогласовании отделением железной дороги ОАО «РЖД» заявки на перевозку грузов по форме ГУ-12, либо согласовании ее не в полном объеме.

2.5. **Поставщик** имеет право отказаться от принятия заявки в случае: отсутствия у **Поставщика** указанного в заявке объема товара; отсутствия у **Поставщика** товара, необходимого **Покупателю** качества.

3. ПОСТАВКА ТОВАРА

3.1. Поставка по настоящему договору осуществляется путем отгрузки товара железнодорожным транспортом, насыпью в полувагонах.

3.2. Поставка товара производится в соответствии с Приложениями и заявками, согласованными и оформленными Сторонами. При отгрузке железнодорожным транспортом минимальная норма отгрузки - вагонная норма.

3.3. **Поставщик** обязан в течение 5 (Пяти) рабочих дней с момента окончания месяца поставки направить **Покупателю** следующие документы:

От Поставщика 

От Покупателя _____

**Индивидуальное задание по учебной практике
(по профилю специальности)**

Студент Григорян Артур Норайрович,

ФИО

обучающийся(аяся) на 2 курсе по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике прошел(ла) учебную практику (по профилю специальности) в объеме 72 часа в период с «13» мая 2023 г. по «26» мая 2023 г.

в организации ООО «НУРИК», 690092, Приморский край, г. Владивосток, ул. Добровольского д.9
наименование организации, юридический адрес

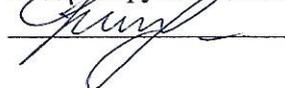
Виды и объем работ в период учебной практики (по профилю специальности)

№ п/п	Вид работ	Кол-во часов
1	Характеристика организации, оказывающей логистические услуги: - год образования, цель образования, месторасположение; - описание структуры организации; - сфера деятельности, - основные виды деятельности; - перечень учредительных документов; - ресурсы организации; - целевые поставщики/посредники	12
2	Анализ внутренней и внешней среды организации: - факторы влияющие на деятельность организации; - конкурентная среда	12
3	Изучение производственного цикла: - описание производственного цикла; - описание работы элементов логистической системы	10
4	Изучение планировки складских и производственных помещений - характеристика и виды помещений; - принципы планировки складских и производственных помещений; - характеристика производственного оборудования и транспортного парка	12
5	Информационно-правовое обеспечение деятельности организации: - оформление и содержание основных видов информационно-справочных документов; - виды договоров; - требования, предъявляемые к оформлению договоров	16
6	Написание отчета	10
Итого		72

Дата выдачи задания 13.05.2023 г.

Срок сдачи отчета по практике 27.05.2023 г.

Подпись руководителя практики

 / Ермоленко Л.В., преподаватель Академического колледжа

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

Студент Григорян Артур Норайрович,
 ФИО

Обучающийся на 2 курсе по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике прошел(ла) учебную (по профилю специальности) практику в объеме 72 часа в период с 13.05 2023 г. по 26.05.2023 г.

в организации ООО „Нурлик“
690092, Приморский край, г. Владивосток, ул. Роборовского, д. 9
 наименование организации, юридический адрес

В период практики в рамках осваиваемого вида профессиональной деятельности выполнял следующие виды работ:

Вид профессиональной деятельности	Коды формируемых компетенций	Вид работ	Оценка качества выполненных работ
ПМ 01. Планирование и организация логистического процесса в организациях (подразделениях) различных сфер деятельности и ПМ 02. Управление логистическими процессами в закупках, производстве и распределении	ОК 1	- изучение организации работы логистов на предприятии; - изучение видов и задач профессиональной деятельности	5 (отм.)
	ОК 2	- выполнение работ на своем участке; - сбор и анализ материалов для написания отчета по практике; - подготовка и защита отчета по практике	5 (отм.)
	ОК 3	- выполнение работ на своем участке; - выполнение поручений руководителя практики на предприятии	5 (отм.)
	ОК 4	- сбор первичной и вторичной информации из различных источников для решения профессиональных задач; - обработка и анализ профессиональной информации	5 (отм.)
	ОК 5	- ведение деловой коммуникации, сбор информации с использованием электронных и интернет-ресурсов	5 (отм.)
	ОК 6	- выполнение работ на своем участке; - выполнение поручений руководителя практики на предприятии;	5 (отм.)
	ОК 7	- выполнение поручений руководителя практики на предприятии	5 (отм.)
	ОК 8	- сбор первичной информации путем опросов и наблюдения - подготовка и защита отчета по практике	5 (отм.)
	ОК 9	- ознакомление с правилами охраны труда на предприятии	5 (отм.)
	Планирование и организация логистического процесса в организациях (подразделениях) различных сфер деятельности	ПК 1.1	- изучение и организация работ элементов логистической системы
ПК 1.2		- принимать, сортировать и самостоятельно составлять требуемую документацию.	5 (отм.)
ПК 1.3		- осуществлять выбор поставщиков, перевозчиков, определять тип посредников и каналы	5 (отм.)

		распределения.	
	ПК 1.4	- владеть методикой проектирования, организации и анализа на уровне подразделения (участка) логистической системы управления запасами и распределительных каналов.	5(отч.)
	ПК 1.5	- владеть основами оперативного планирования и организации материальных потоков на производстве.	5(отч.)
Итоговая оценка по ПМ 01. Планирование и организация логистического процесса в организациях (подразделениях) различных сфер деятельности			5(отч.)
Управление логистическими процессами в закупках, производстве и распределении	ПК 2.1	- описание работы организации с указанием видов деятельности - анализ среды организации (в том числе провести анализ непосредственного окружения, макро – окружения)	5(отч.)
	ПК 2.2	- описание производственного цикла - описание каналов поставок и составление договоров о поставках	5(отч.)
	ПК 2.3	- оценка товарных запасов и товарооборачиваемости - проведение осмотра товарно-материальных ценностей и занесение в описи их полного наименования и технических или эксплуатационных показателей - проверка соответствия фактического наличия запасов организации данным учетных документов	5(отч.)
	ПК 2.4	- комплектация заказов - рациональное размещение на места хранения - инвентаризация склада - проверка наличия всех документов, сопровождающих поставку (отгрузку) материальных ценностей	5(отч.)
Итоговая оценка по ПМ 02. Управление логистическими процессами в закупках, производстве и распределении			5(отч.)

Заключение об уровне освоения обучающимися профессиональных компетенций:

(освоены на продвинутом уровне / освоены на базовом уровне / освоены на пороговом уровне / освоены на уровне ниже порогового)

Дата 26.05.2023г.

Оценка за практику 5(отлично)

Руководитель организации



Григорач И.Р.
ФИО

ДНЕВНИК

прохождения учебной практики

Студент Григорян Артур Норайрович

Фамилия Имя Отчество

Специальность 38.02.03 Операционная деятельность в логистике

Группа СО-ОД-21-1

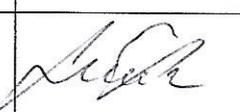
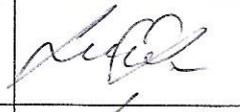
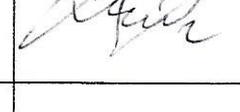
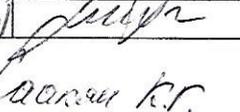
Место прохождения практики ООО "Нурик"

Сроки прохождения с «13.05.2023» по «26.05.2023»

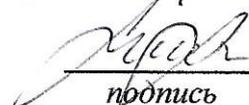
Инструктаж на рабочем месте 13.05.2023 г
дата

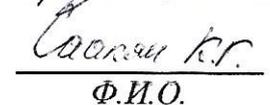

подпись


Ф.И.О. инструктирующего

Дата	Описание выполнения производственных заданий (виды и объем работ, выполненных за день)	Оценка	Подпись руководителя практики
13.05.2023	- изучение организации работы логистов на предприятии; - изучение видов и задач профессиональной деятельности	5(отм.)	
14.05.2023- 17.05.2023	- выполнение работ на своем участке; - выполнение поручений руководителя практики на предприятии	5(отм.)	
18.05.2023- 21.05.2023	Изучение планировки складских и производственных помещений	5(отм.)	
22.05.2023- 23.05.2023	- изучение и организация работ элементов логистической системы	5(отм.)	
24.05.2023	- комплектация заказов - рациональное размещение на места хранения - инвентаризация склада - проверка наличия всех документов, сопровождающих поставку (отгрузку) материальных ценностей	5(отм.)	
25.05.2023	Оформление отчёта практики	5(отм.)	
26.05.2023	Дифференцированный зачет	5(отм.и.о.)	

Руководитель практики
от предприятия


подпись


Ф.И.О.

М.П.



ХАРАКТЕРИСТИКА

о прохождении учебной практики (по профилю специальности) студента

Студент Григорян Артур Норайрович

(ФИО студента)

2 курс/СО-ОД-21-1

№ курса/группы

проходил практику с 13.05.2023 г. по 26.05.2023 г.
на ООО "Нурик"

в подразделении транспортная логистика

За период прохождения практики студент посетил 14 дней, из них по уважительной причине отсутствовал 0 дней, пропуски без уважительной причины составили 0 дней.

Студент соблюдал трудовую дисциплину и правила техники безопасности.

Отмечены нарушения трудовой дисциплины и /или правил техники безопасности: нарушений не отмечено

Студент не справился со следующими видами работ: со всеми видами работ справился

За время прохождения практики показал, что Григорян Артур Норайрович

Фамилию Имя практиканта

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

В отношении выполнения трудовых заданий проявил себя отлично

В рамках дальнейшего обучения и прохождения учебной практики студенту можно порекомендовать: использовать свои знания и совершенствоваться

Ген. директор

Должность наставника/куратора

подпись

А. Р. Григорян

И.О. Фамилия

М.П.



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владивостокский государственный университет»
(ФГБОУ ВО «ВВГУ»)

НАПРАВЛЕНИЕ НА ПРАКТИКУ

Студент Григорян Артур Норайрович
Подразделение Академический колледж Группы СО-ОД-21-1
согласно приказу ректора № _____ от _____ года
направляется в ООО "Нурик", г. Владивосток
для прохождения учебной практики по специальности 38.02.03 «Операционная
деятельность в логистике» на срок 2 недели с 13.05.2023 года по 26.05.2023 года.

Руководитель практики Ермоленко Д.В.



Отметки о выполнении и сроках практики

Наименование предприятия	Отметка о прибытии и убытии	Печать, подпись
ООО "Нурик"	13.05.23 - прибыл	
ООО "Нурик"	15.05.23 - прибыл	
	26.05.23 - убыл	