

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

ОТЧЕТ ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ

по профессиональному модулю
ПМ. 03 Оптимизация ресурсов организаций (подразделений),
связанных с материальными и нематериальными потоками

программы подготовки специалистов среднего звена
38.02.03 «Операционная деятельность в логистике»

период с «13» декабря 2024 г. по «19» декабря 2024 г.

Студент группы
СО-ОД-22-1



А.Г. Зыкова

Наименование предприятия: ООО «Абсолют»

Руководитель практики
от предприятия



Э.Л. Ильминский

Отчет защищен:
с оценкой 

Руководитель
практики от ООО



И.А. Гирюк

Содержание

Введение	2
1 Общая характеристика ООО «Абсолют»	3
2 Анализ организационных процессов предприятия	5
3 Работа с документацией	10
4 Процесс взаимодействие с контрагентами предприятия	13
5 Анализ организации на потребность в оптимизации ресурсов	16
6 Предложение мер по оптимизации ресурсов организации	19
7 Расчет экономической пользы от внедрения оптимизации	20
Заключение	21
Список используемых источников	

Введение

Целью производственной практики по профессиональному модулю ПМ. 03 Оптимизация ресурсов организаций (подразделений), связанных с материальными и нематериальными потоками 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 «Абсолют»

Организация ООО «Абсолют» была основана в 2001 году.

Целью образования организации является оказание услуг по продаже и доставке канцелярских принадлежностей.

Месторасположение предприятия:

Офис находится в городе Владивосток, по адресу ул. Стрельникова, 3б, оф. 702

Организационная структура ООО «Абсолют»:

Для организации ООО «Абсолют» характерна линейно-функциональная структура управления, которая представлена на рисунке 1. Данная система является одной из классических форм организационной структуры и предполагает разделение всех функций и задач предприятия на отдельные подразделения



Рисунок 1 – Пример иерархической организационной структуры предприятия

Компания занимается оптовой и розничной торговлей канцелярскими товарами, включая ручки, блокноты, папки, скрепки, канцелярские принадлежности и другие товары для офиса и школы. Кроме того, компания может предоставлять услуги по доставке товаров, консультации по выбору товаров, а также возможно оказание услуг по организации совместных закупок для офисов и предприятий.

Основной (по коду ОКВЭД ред.2): [46.49.33](#) «Торговля оптовая писчебумажными и канцелярскими товарами.»

-46.66 «Торговля оптовая прочей офисной техникой и оборудованием.»

-46.76.1 «Торговля оптовая бумагой и картоном.»

-46.90 «Торговля оптовая неспециализированная.»

-47.62.2 «Торговля розничная писчебумажными и канцелярскими товарами в специализированных магазинах.»

Перечень учредительных документов:

ИНН: 2536274342

КПП: 253601001

ОКПО: 33619045

ОГРН: 1142536005754

ОКФС: 16 - Частная собственность

ОКОГУ: 4210014 - Организации, учрежденные юридическими лицами или гражданами, или юридическими лицами и гражданами совместно

ОКОПФ: 12300 - Общества с ограниченной ответственностью

ОКАТО: [05401364](#) - Ленинский, Владивосток, Города краевого подчинения Приморского края, Приморский край

Юридический адрес: 690091, Приморский Край, Владивостокский, г. Владивосток, ул. Нерчинская, Д. 42

Телефон: [+7 \(423\) 297-75-88](#)

Расчетный счет: 40702810300330000392 в ПАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк»

Корр. счет: 301018102000000000803

Клиентами компании ООО «Абсолют» являются: ВМПП, Pacific, Logistic, Владивостокский морской порт, SINOKOR, FESKO, Владивостокский морской торговый порт. Подробное описание клиентов представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Описание деятельности клиентов

	Описание деятельности
ПАО «ВМТП»	Это центр экономических связей между Азией и Европой, через железнодорожные и морские линии.
ООО «Pacific Logistic»	Производственная база Пасифик Лоджистик расположена в порту Владивосток и представлена собственным контейнерным терминалом, тяжелой техникой.
ООО «СИНОКОР РУС»	Компания ООО "СИНОКОР РУС" является генеральным агентом и представителем международной контейнерной линии на территории РФ.
ООО «ФИТ»	Российская транспортная компания, оказывающая услуги морского, железнодорожного, автомобильного транспорта и стивидорного обслуживания на собственных терминалах в крупнейших портах России и СНГ.
ООО «Владморрыбпорт»	Это полностью автоматизированное предприятие, имеющее средства для обеспечения оперативного выполнения погрузо-разгрузочных работ любой сложности

В таблице мы видим 5 крупнейших компаний, которые являются клиентами ООО «Абсолют» и занимаются перевозками не только по России, но и в другие места.

2 Анализ организационных процессов предприятия

Анализ организационных процессов предприятия ООО "Абсолют", занимающегося продажей канцтоваров, включает в себя несколько ключевых аспектов. В первую очередь, необходимо определить цели анализа, такие как повышение эффективности продаж, улучшение качества обслуживания клиентов и снижение затрат. Важно картировать основные бизнес-процессы, включая закупку канцтоваров, управление запасами, обработку заказов, доставку и обслуживание клиентов.

Сбор данных о текущих процессах осуществляется через качественные интервью с сотрудниками и количественный анализ показателей, таких как объемы продаж и время обработки заказов. Далее следует провести SWOT-анализ для выявления сильных и слабых сторон компании, а также возможностей и угроз на рынке. Это позволит идентифицировать узкие места в процессах, такие как задержки в обработке заказов или недостаточная скорость доставки.

Оценка эффективности текущих процессов может включать бенчмаркинг по сравнению с конкурентами и анализ затрат на закупку и хранение товаров. На основе полученных данных разрабатываются рекомендации по оптимизации, включая улучшение условий работы с поставщиками, автоматизацию процессов через внедрение ERP-систем и обучение персонала для повышения качества обслуживания.

Внедрение изменений требует четкого плана действий с определением сроков и ответственных лиц. Важно обеспечить коммуникацию среди сотрудников о предстоящих изменениях. Мониторинг результатов осуществляется через отслеживание ключевых показателей эффективности, что позволяет корректировать процессы по мере необходимости. Создание культуры непрерывного улучшения внутри компании будет способствовать вовлеченности сотрудников и повышению общей эффективности бизнеса. Такой подход к анализу организационных процессов поможет ООО "Абсолют" повысить свою конкурентоспособность на рынке канцтоваров.

Система управления запасами является ключевым элементом успешного функционирования организации по продаже канцтоваров.

Эффективное управление запасами позволяет компании оптимизировать процессы закупки и хранения товаров, минимизировать издержки на хранение запасов и улучшить обслуживание клиентов.

Для анализа системы управления запасами и распределительных каналов ООО «Абсолют» необходимо рассмотреть следующие аспекты:

Управление запасами: анализ необходимости и объема запасов канцтоваров, оптимизация процесса закупки и перераспределения запасов, управление рисками связанными с недостатком или избыточным наличием товара.

Использование информационных технологий: анализ использования программного обеспечения для управления запасами и распределительными каналами, оценка возможности внедрения новых технологий для улучшения процессов управления.

В данном случае конкурентами могут быть как крупные компании, такие как Глобус, Anicotrade, Lurios, так и местные производители и дистрибьюторы кондиционеров. Конкуренты могут конкурировать по таким параметрам, как цена продукции, качество продукции, уровень обслуживания, брендовая репутация, доступность продукции, инновации и технологии.

Для успешного выживания в такой конкурентной среде компании по продаже канцтоваров важно разрабатывать и реализовывать эффективные маркетинговые стратегии, устанавливать конкурентоспособные цены, улучшать качество продукции, развивать маркетинговые каналы и дистрибьюторскую сеть, а также поддерживать прочные отношения с клиентами и постоянно следить за изменениями на рынке.

Для ООО «Абсолют» можно выделить следующий перечень конкурентов:

1. ООО «Канцелярская крыса»
2. ООО «Читай-город»
3. ООО «КанцМаг»

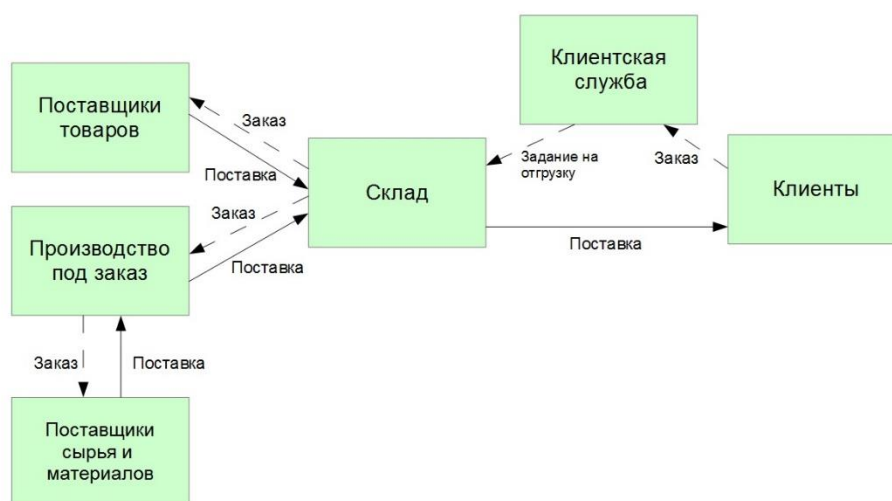


Рисунок 2 – Схема организационных процессов предприятия ООО «Абсолют»

Схема организационных процессов ООО "Абсолют" поможет выявить возможности для улучшения работы компании в сфере продаж канцтоваров. Оптимизация процессов не только повысит эффективность, но и улучшит качество обслуживания клиентов, что в свою очередь может привести к росту лояльности и увеличению объемов продаж.

3 Работа с документацией

Значительную часть информационного обеспечения АТП и автотранспортных организаций составляет документированная информация. По этой причине анализу характера и построения используемой в них документации, а также состояния документооборота системы управления посвящена отдельная глава.

Чтобы правильно понять задачи и содержание анализа документации и документооборота, заметим, что в системе управления АП постоянно и непрерывно циркулирует большое число документов. При этом предприятия и организации автотранспорта в процессе своей повседневной деятельности сами создают документы, получают их от других, обмениваются документами, обрабатывают их и хранят. Таким образом, преобладающая часть деятельности управленческого персонала прямо или косвенно выражается в работе с различного рода документами.

Задачи анализа документации и документооборота требуют особенно четкого определения этих понятий. Документом называется материальный объект, содержащий информацию в зафиксированном виде. Документация — совокупность документов, посвященных отдельному вопросу, явлению, процессу, предприятию, организации или лицу. Вся многоликая масса документации, используемой в современном производстве (включая автотранспортное), подразделяется на четыре основные группы: техническая, научная, общеинформационная и управленческая.

Интересующая нас в первую очередь управленческая документация представляет собой системы информации, возникшей и используемой исключительно в области управления производством. Важнейшим свойством документа является то, что он — носитель информации. Качество этой информации определяет ценность документа, его место среди других материалов, отношение к нему в процессе прохождения в различных подразделениях производства. Одновременно документ представляет собой определенное свидетельство и доказательство, т. е. имеет юридическую силу, что очень важно для управленческой деятельности.

Работа с документацией в компании ООО "Абсолют", занимающейся продажей канцтоваров, включает несколько ключевых аспектов, которые помогают обеспечить эффективное управление и контроль бизнес-процессов. Вот основные элементы, которые следует учитывать:

1. Типы документации

Учредительные документы: Устав, свидетельство о регистрации и другие документы, подтверждающие правовой статус компании.

Финансовые документы: Бухгалтерские отчеты, налоговые декларации, акты выполненных работ и счета-фактуры.

Документы по закупкам: Заказы на поставку товаров, договора с поставщиками, товарные накладные.

Документы по продажам: Заказы от клиентов, счета на оплату, акты приема-передачи товаров.

Клиентская документация: Договоры с клиентами, жалобы и обращения, отчеты о продажах.

Внутренние документы: Приказы, инструкции, регламенты и протоколы собраний.

2. Организация документооборота

Электронный документооборот: Использование специализированного программного обеспечения для автоматизации процессов создания, хранения и обработки документов. Это может включать ERP-системы или системы управления документами (DMS).

Регистрация документов: Ведение реестра входящих и исходящих документов для упрощения поиска и контроля.

Архивирование: Создание системы архивирования для хранения старых документов в соответствии с законодательными требованиями.

3. Процессы работы с документами

Создание документов: Стандартизация форматов и шаблонов для различных типов документов.

Проверка и согласование: Установление четких процедур проверки и согласования документов перед их отправкой или хранением.

Хранение и доступ: Обеспечение безопасного хранения документов и предоставление доступа к ним только авторизованным сотрудникам.

4. Контроль и аудит

Мониторинг документооборота: Регулярный анализ процессов работы с документами для выявления узких мест и повышения эффективности.

Аудит документации: Проведение периодических проверок для обеспечения соответствия внутренним регламентам и законодательству.

5. Обучение сотрудников

Обучение по работе с документацией: Проведение тренингов для сотрудников по правильному оформлению, обработке и хранению документов.

Информирование о новых процедурах: Регулярное обновление знаний сотрудников о изменениях в законодательстве или внутренних процессах.

6. Использование технологий

Сканирование и цифровизация: Перевод бумажных документов в электронный формат для упрощения доступа и хранения.

Интеграция с другими системами: Связывание системы документооборота с другими бизнес-приложениями для повышения общей эффективности работы.

Эффективная работа с документацией в ООО "Абсолют" позволит не только улучшить внутренние процессы компании, но и повысить уровень обслуживания клиентов, что в свою очередь положительно скажется на репутации и финансовых показателях бизнеса.

Работа с документацией в компании ООО "Абсолют", занимающейся продажей канцтоваров, включает создание, обработку, хранение и контроль различных типов документов, таких как учредительные документы, финансовые отчеты, документы по закупкам и продажам, а также внутренние регламенты. Важным аспектом является организация документооборота, что может включать использование электронных систем для автоматизации процессов, регистрацию входящих и исходящих документов, а также архивирование для хранения старых материалов в соответствии с законодательными требованиями.

Процессы работы с документами должны быть стандартизированы, включая создание шаблонов, проверку и согласование перед отправкой или хранением. Обеспечение безопасного хранения и контроля доступа к документам также является ключевым моментом. Регулярный мониторинг документооборота и проведение аудитов помогут выявить узкие места и повысить эффективность.

Обучение сотрудников по правильной работе с документацией и информирование о новых процедурах обеспечит соблюдение внутренних регламентов и законодательства. Использование технологий, таких как сканирование и цифровизация документов, а также интеграция с другими бизнес-системами, позволит улучшить доступность информации и повысить общую эффективность работы компании.

4 Процесс взаимодействие с контрагентами предприятия

Процесс взаимодействия с контрагентами предприятия – это сложный, многоэтапный процесс, который охватывает все аспекты отношений с поставщиками, клиентами, подрядчиками и другими заинтересованными сторонами. Его эффективность напрямую влияет на прибыльность и устойчивость бизнеса.

Рассмотрим этот процесс более детально:

1. Этап предварительного взаимодействия: Поиск контрагентов: Идентификация потенциальных партнеров (поставщиков, клиентов, подрядчиков) через различные каналы: онлайн-площадки, отраслевые выставки, рекомендации, директ-маркетинг, тендеры. Оценка контрагентов: Проверка надежности и финансового состояния потенциальных партнеров. Это включает анализ финансовой отчетности, кредитной истории, репутации на рынке, проверку юридических документов. Для крупных контрагентов может потребоваться аудит. Предварительные переговоры: Обсуждение общих условий сотрудничества, взаимных ожиданий, предварительное согласование цены и сроков.

2. Этап заключения договора: Подготовка договора: Разработка и согласование условий договора, учитывающих законодательство, специфику деятельности и интересы обеих сторон. Это включает определение предмета договора, цены, сроков, ответственности, условий оплаты и др. Подписание договора: Официальное подписание договора обеими сторонами, являющееся основой для дальнейшего сотрудничества. Регистрация договора (при необходимости): Регистрация договора в соответствующих государственных органах, если это требуется законодательством.

3. Этап исполнения договора: Выполнение обязательств: Каждая сторона выполняет свои обязательства в соответствии с условиями заключенного договора. Для поставщиков – это доставка товаров/услуг, для клиентов – оплата, для подрядчиков – выполнение работ. Контроль выполнения обязательств: Регулярный мониторинг выполнения договорных обязательств обеими сторонами. Это включает отслеживание сроков поставки, качества товаров/услуг, соблюдения условий оплаты. Коммуникация: Поддержание постоянной связи между сторонами для решения текущих вопросов, оперативного обмена информацией и координации действий. Документооборот: Оформление и обмен необходимыми документами (счета-фактуры, накладные, акты выполненных работ, платежные документы и т.д.).

4. Этап завершения договора: Приемка товара/работ/услуг: Официальная приемка товара/работ/услуг, проверка соответствия условиям договора. Окончательный расчет: Окончательный расчет между сторонами после выполнения всех обязательств.

Архивирование документов: Систематизация и хранение всех документов, связанных с договором.

5. Этап пост-взаимодействия: Анализ сотрудничества: Анализ эффективности сотрудничества, выявление сильных и слабых сторон, разработка рекомендаций для улучшения взаимодействия в будущем. Оценка контрагента: Обновление оценки контрагента на основе опыта сотрудничества. Поддержание отношений: Поддержание деловых отношений с контрагентами, даже после завершения договора. Это может быть полезно для будущего сотрудничества. Управление конфликтами: Разрешение конфликтных ситуаций, возникших в процессе сотрудничества, с использованием мирных методов, например, переговоров или арбитража.

Процесс взаимодействия с контрагентами предприятия ООО "Абсолют", занимающегося продажей канцтоваров, начинается с поиска и выбора потенциальных партнеров. На этом этапе компания проводит исследование рынка, чтобы определить наиболее подходящих контрагентов, учитывая такие факторы, как репутация, финансовая устойчивость и надежность. Важно собрать отзывы и рекомендации о потенциальных партнерах, чтобы минимизировать риски.

После выбора контрагентов начинается этап переговоров. Представители ООО "Абсолют" устанавливают контакт с потенциальными партнерами, обсуждают условия сотрудничества, включая цены, объемы поставок, сроки и условия оплаты. В ходе переговоров стороны стремятся прийти к взаимовыгодным условиям и согласовать все детали будущего сотрудничества.

Когда условия согласованы, осуществляется заключение договора. Подготовка и подписание договора включает в себя детальную проработку всех согласованных условий, а также проверку юридических аспектов документа. Важно четко определить ответственность сторон на случай нарушения условий договора, чтобы избежать недоразумений в будущем.

После подписания договора начинается этап выполнения обязательств. ООО "Абсолют" организует процессы поставки канцтоваров, контролируя соблюдение условий договора, таких как сроки, качество и объемы поставок. Взаимодействие с контрагентами на этом этапе включает решение возникающих вопросов и проблем, которые могут возникнуть в процессе исполнения обязательств.

Параллельно с выполнением обязательств осуществляется мониторинг и оценка эффективности сотрудничества. Компания анализирует качество продукции, соблюдение сроков и уровень сервиса, собирает обратную связь от сотрудников и клиентов о работе с контрагентом. Регулярные встречи с контрагентами помогают обсуждать результаты сотрудничества и выявлять возможные улучшения.

Поддержание отношений с надежными контрагентами является важной частью процесса взаимодействия. ООО "Абсолют" стремится установить долгосрочные партнерские отношения, проводя мероприятия по укреплению сотрудничества, такие как встречи и совместные проекты. Гибкость в условиях сотрудничества позволяет компании адаптироваться к изменениям на рынке и потребностям клиентов.

Наконец, анализ и улучшение взаимодействия с контрагентами являются завершающим этапом процесса. ООО "Абсолют" проводит анализ результатов сотрудничества для выявления сильных и слабых сторон. На основе полученных данных компания внедряет изменения, направленные на повышение эффективности взаимодействия с контрагентами, что способствует дальнейшему развитию бизнеса и укреплению позиций на рынке канцтоваров.

Процесс взаимодействия с контрагентами для ООО "Абсолют", занимающегося продажей канцтоваров, представляет собой многоступенчатую и систематическую деятельность, охватывающую этапы поиска, переговоров, заключения договоров, выполнения обязательств и оценки результатов сотрудничества. Эффективное управление этими процессами позволяет компании не только минимизировать риски, связанные с выбором партнеров, но и обеспечить стабильность и качество поставок.

Установление долгосрочных и взаимовыгодных отношений с надежными контрагентами является ключевым фактором успеха компании. Регулярный мониторинг, анализ результатов и готовность к адаптации условий сотрудничества способствуют повышению общей эффективности бизнеса. В конечном итоге, грамотное взаимодействие с контрагентами не только укрепляет позиции ООО "Абсолют" на рынке канцтоваров, но и создает основу для дальнейшего роста и развития в условиях конкурентной среды.

5 Анализ организации на потребность в оптимизации ресурсов

Анализ организации на потребность в оптимизации ресурсов — это системный процесс, направленный на выявление неэффективно используемых ресурсов и определение возможностей для улучшения. Он должен охватывать все основные области деятельности компании.

Анализ можно разделить на несколько этапов:

Определение целей анализа: Прежде всего, необходимо четко сформулировать цели анализа. Что конкретно хочет достичь компания? Снижение затрат? Повышение производительности? Улучшение качества продукции/услуг? Определение приоритетных направлений оптимизации.

Сбор данных: Этот этап включает в себя сбор информации из различных источников: Финансовая отчетность: анализ прибыли, убытков, денежных потоков, структуры затрат, показателей рентабельности. Выявление основных статей расходов и областей с низкой эффективностью. Производственные данные: анализ объемов производства, производительности труда, брака, запасов на складе, времени выполнения заказов. Данные о продажах: анализ объемов продаж, структуры продаж, рентабельности продаж, динамики продаж. Данные о персонале: анализ численности персонала, производительности труда, уровня заработной платы, текучести кадров. Данные о клиентах: анализ удовлетворенности клиентов, частоты покупок, стоимости привлечения клиента (CAC), показателей удержания клиентов (CLTV). Данные о поставщиках: Анализ цен, условий поставки, надежности поставщиков. Внутренние документы: Анализ планов работы, отчетов, инструкций, процедур. Выявление узких мест и неэффективных процессов. Интервью с сотрудниками: Беседы с сотрудниками для получения информации о проблемах и предложениях по улучшению.

Анализ данных: На этом этапе собранная информация анализируется для выявления неэффективно используемых ресурсов и потенциальных областей для оптимизации. Можно использовать различные методы анализа: SWOT-анализ: Оценка сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. ABC-анализ: Классификация ресурсов по значимости, выделение приоритетных направлений оптимизации. Анализ затрат: Выявление статей затрат с наибольшим потенциалом для снижения. Анализ времени выполнения процессов: Выявление узких мест в бизнес-процессах. Benchmarking: Сравнение показателей компании с показателями конкурентов.

Разработка рекомендаций: На основе проведенного анализа разрабатываются конкретные рекомендации по оптимизации ресурсов. Рекомендации должны быть измеримыми, достижимыми, релевантными и ограниченными по времени (SMART).

Оценка эффективности оптимизации: После внедрения мер по оптимизации необходимо оценить их эффективность. Для этого необходимо: Мониторинг показателей: Регулярный мониторинг ключевых показателей эффективности (KPI) для отслеживания прогресса. Анализ результатов: Анализ результатов оптимизации и сравнение их с плановыми показателями. Корректировка плана: При необходимости, корректировка плана оптимизации на основе полученных результатов.

Для анализа потребности в оптимизации ресурсов ООО "Абсолют", занимающегося продажей канцтоваров, можно рассмотреть несколько ключевых аспектов:

1. Анализ текущих ресурсов

Финансовые ресурсы: Оценка наличных средств, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности и затрат на операционную деятельность.

Человеческие ресурсы: Анализ структуры кадров, их квалификации, загрузки и производительности.

Материальные ресурсы: Оценка запасов товаров, оборудования, складских помещений и логистических процессов.

2. Выявление узких мест

Производительность труда: Определение, есть ли проблемы с эффективностью сотрудников или недостатком квалифицированного персонала.

Логистика и поставки: Анализ сроков поставок, качества обслуживания клиентов и управления запасами. Выявление возможных задержек и избыточных запасов.

Финансовые потоки: Оценка структуры затрат. Поиск возможностей для сокращения издержек без ущерба для качества.

3. Анализ рынка

Изучение конкурентной среды: Анализ ценовой политики, услуг и предложений конкурентов.

Потребительские тренды: Оценка изменения потребительских предпочтений и адаптация под новые требования.

4. Технологические аспекты

Использование информационных систем: Оценка текущих IT-решений для управления запасами, CRM и бухгалтерии. Выявление возможностей для автоматизации процессов.

Внедрение новых технологий: Рассмотрение возможности использования новых технологий для повышения эффективности (например, онлайн-продажи, электронные платформы).

5. Стратегия развития

Определение долгосрочных целей и стратегии компании. Выявление направлений для оптимизации ресурсов в соответствии с этими целями.

Разработка планов по обучению и повышению квалификации сотрудников.

6. Оценка результатов

Регулярный мониторинг результатов и корректировка стратегии в зависимости от полученных данных.

Оптимизация ресурсов в ООО "Абсолют" требует комплексного подхода, включающего анализ текущей ситуации, выявление узких мест и разработку стратегии улучшения. Это позволит компании повысить эффективность работы, сократить издержки и улучшить качество обслуживания клиентов, что в конечном итоге приведет к росту конкурентоспособности на рынке канцтоваров.

Анализ организации ООО "Абсолют" на потребность в оптимизации ресурсов показывает, что для повышения эффективности работы компании необходимо обратить внимание на несколько ключевых аспектов. В первую очередь, стоит провести оценку текущих финансовых ресурсов, включая наличные средства, дебиторскую и кредиторскую задолженности, а также операционные затраты. Это поможет выявить возможные области для сокращения издержек и улучшения финансового состояния.

Следующим шагом является анализ человеческих ресурсов. Важно оценить структуру кадров, их квалификацию и производительность. Необходимо определить, имеются ли проблемы с эффективностью работы сотрудников или нехваткой квалифицированного персонала. Логистика и управление запасами также требуют внимания: важно проанализировать сроки поставок, качество обслуживания клиентов и наличие избыточных запасов, что может влиять на общую эффективность бизнеса.

Кроме того, следует изучить конкурентную среду и потребительские тренды. Понимание изменений в предпочтениях клиентов и анализ ценовой политики конкурентов помогут адаптировать стратегию компании к текущим условиям рынка. Технологические аспекты также играют важную роль: стоит рассмотреть возможности автоматизации процессов и внедрения новых IT-решений для управления запасами и клиентскими отношениями.

Наконец, необходимо разработать долгосрочную стратегию развития, определив ключевые направления для оптимизации ресурсов. Установление KPI позволит отслеживать результаты внедренных изменений и корректировать стратегию в зависимости от полученных данных. В итоге, комплексный подход к анализу и оптимизации ресурсов поможет ООО "Абсолют" повысить свою конкурентоспособность и улучшить качество обслуживания клиентов.

6 Предложение мер по оптимизации ресурсов организации

Оптимизация ресурсов компании необходима для их эффективного управления. Таким образом удастся добиться сокращения цикла производства, повысить качество продукта или услуг, а также сократить издержки. Узнаем, каким образом можно оптимизировать ресурсы компании.

Оптимизация ресурсов организации = помогает улучшить эффективность использования ресурсов компании, то есть добиться максимальной производительности и минимизировать затраты.

Для того, чтобы осуществить оптимизацию ресурсов в предприятии, необходимо пройти несколько шагов:

1 шаг: Анализ текущего состояния. Необходимо провести оценку текущих бизнес-процессов, структуры расходов и использования ресурсов. Это поможет выявить узкие места и области, требующие улучшений.

2 шаг: Целеполагание. Здесь осуществляется постановка конкретных целей оптимизации. Кроме того, происходит разработка ключевых показателей эффективности (KPI), с помощью которых будет измеряться достижение поставленных целей.

3 шаг: Автоматизация и технологические решения. = Чтобы успешно оптимизировать ресурсы, необходимо внедрить современные инструменты для автоматизации бизнес-процессов. Например, системы управления предприятием (ERP), CRM и другие.

4 шаг: Оптимизация человеческих ресурсов. Чтобы системы управления работали, необходимо провести обучение и развитие персонала для повышения квалификации. После этого можно осуществить планирование нагрузки и оптимизации рабочих процессов.

Оптимизация ресурсов организации позволяет достичь максимальной производительности и экономии денег. Руководству не требуется искать дополнительные средства на производственные процессы, так как освобождаются средства, которые появились после оптимизации ресурсов.

Для оптимизации ресурсов организации ООО "Абсолют" можно предложить провести аудит текущих расходов и выявить неэффективные статьи бюджета для их сокращения, а также оптимизировать дебиторскую задолженность, внедрив более строгие условия кредитования клиентов. Необходимо пересмотреть условия контрактов с поставщиками для получения более выгодных цен и провести обучение сотрудников для повышения их квалификации и производительности. Важно внедрить систему KPI для оценки работы сотрудников и рассмотреть возможность внутренней ротации кадров. Оптимизация складских запасов с использованием методов управления запасами поможет уменьшить избыточные

запасы. Рекомендуется инвестировать в современные технологии для автоматизации бизнес-процессов и использовать аналитические инструменты для мониторинга ключевых показателей эффективности. Регулярные исследования рынка позволят адаптировать продуктивное предложение к изменяющимся потребительским предпочтениям, а оптимизация рекламных кампаний с использованием цифровых каналов снизит затраты на привлечение клиентов. Наконец, разработка долгосрочной стратегии с регулярным мониторингом и корректировкой позволит компании эффективно двигаться к поставленным целям.

Для оптимизации ресурсов организации ООО "Абсолют" можно предложить следующие меры:

1. Финансовая оптимизация:

Анализ и сокращение затрат: Провести аудит текущих расходов, выявить неэффективные статьи бюджета и сократить ненужные затраты.

Оптимизация дебиторской задолженности: Внедрить более строгие условия кредитования клиентов и систему напоминаний о сроках платежей для уменьшения просроченной задолженности.

Переговоры с поставщиками: Пересмотреть условия контрактов с поставщиками для получения более выгодных цен или условий оплаты.

2. Оптимизация человеческих ресурсов:

Обучение и развитие персонала: Провести обучение сотрудников для повышения их квалификации и производительности.

Оценка эффективности работы: Внедрить систему KPI для оценки работы сотрудников и выявления областей, требующих улучшения.

Ротация кадров: Рассмотреть возможность внутренней ротации сотрудников для улучшения их мотивации и повышения общей эффективности команды.

3. Логистика и управление запасами:

Оптимизация складских запасов: Внедрить систему управления запасами (например, ABC-анализ) для уменьшения избыточных запасов и улучшения оборачиваемости товаров.

Автоматизация процессов: Рассмотреть возможность внедрения программного обеспечения для управления логистикой, что поможет снизить затраты и повысить скорость обработки заказов.

4. Технологическая оптимизация:

Внедрение IT-решений: Инвестировать в современные технологии для автоматизации бизнес-процессов, включая CRM-системы для управления клиентами и ERP-системы для управления ресурсами.

Анализ данных: Использовать аналитические инструменты для мониторинга ключевых показателей эффективности и принятия обоснованных решений на основе данных.

5. Маркетинговая оптимизация:

Изучение потребительских трендов: Проводить регулярные исследования рынка для выявления изменений в потребительских предпочтениях и адаптации продуктового предложения.

Целевая реклама: Оптимизировать рекламные кампании, используя цифровые каналы для более точного таргетинга и снижения затрат на привлечение клиентов.

6. Стратегическое планирование:

Разработка долгосрочной стратегии: Установить четкие цели и задачи на ближайшие годы, определив приоритетные направления для развития.

Мониторинг и корректировка стратегии: Регулярно пересматривать стратегию на основе полученных данных и результатов деятельности компании.

Внедрение этих мер позволит ООО "Абсолют" значительно повысить эффективность работы, снизить затраты и улучшить качество обслуживания клиентов.

Для оптимизации ресурсов организации ООО "Абсолют" можно предложить провести аудит текущих расходов и выявить неэффективные статьи бюджета для их сокращения, а также оптимизировать дебиторскую задолженность, внедрив более строгие условия кредитования клиентов. Необходимо пересмотреть условия контрактов с поставщиками для получения более выгодных цен и провести обучение сотрудников для повышения их квалификации и производительности. Важно внедрить систему KPI для оценки работы сотрудников и рассмотреть возможность внутренней ротации кадров. Оптимизация складских запасов с использованием методов управления запасами поможет уменьшить избыточные запасы. Рекомендуется инвестировать в современные технологии для автоматизации бизнес-процессов и использовать аналитические инструменты для мониторинга ключевых показателей эффективности. Регулярные исследования рынка позволят адаптировать продуктивное предложение к изменяющимся потребительским предпочтениям, а оптимизация рекламных кампаний с использованием цифровых каналов снизит затраты на привлечение клиентов.

Наконец, разработка долгосрочной стратегии с регулярным мониторингом и корректировкой позволит компании эффективно двигаться к поставленным целям.

7 Расчет экономической пользы от внедрения оптимизации

Расчет экономической пользы от внедрения оптимизации для транспортной компании зависит от конкретных мер, которые планируется внедрить, и от специфики самой компании (тип перевозок, масштаб деятельности, географическое положение и т.д.).

Таблица 2 – финансово-экономические показатели после оптимизации

Наименование показателей	До оптимизации	После оптимизации	Отклонения	
			(+,-)	%
Себестоимость продаж тыс. руб	1 228 849	1 000 000	-228 849	-18
Дебиторская задолженность	129	200	+61	+55
Кредиторская задолженность	5,6	2.0	-3.6	-64
Выручка тыс.руб	4 667 761	5 000 000	+332 239	+7
Рентабельность, %	69,6	80	+15	

Данная таблица демонстрирует сравнение финансовых показателей после внедрения определенных изменений:

- Выручка: Незначительный рост отражает сохранение присутствия на рынке и, потенциально, улучшенные стратегии продаж. Это показывает, что внесенные изменения хорошо повлияли на выручку (+15%)

- Себестоимость: Значительное снижение показывает успех мер по снижению затрат. Благодаря этому вырастут и все экономические показатели (-18%)

- Дебиторской задолженности: Существенное улучшение говорит об эффективных стратегиях по взысканию задолженности.

- Кредиторской задолженности: Значительное снижение указывает на лучшее управление платежами поставщикам.

- Рентабельность: Заметное увеличение указывает на улучшение рентабельности. Положительное значение рентабельности после внедрения изменений указывает на рост прибыли.

Заключение

Учебная практика проходила в организации ООО «Абсолют» в период с 13.12.2024 по 19.12.2024 года.

В ходе прохождения учебной практики были выполнены поставленные задачи:

- 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;
- овладение основами профессиональной деятельности, развитие профессионального мышления;
- формирование у обучающихся комплексного представления о специфике работы операционного логиста в производственной сфере и торговле;
- изучение организационных процессов, связанных с управлением логистическими процессами в закупках, производстве и распределении;
- освоение процессов работы по выявлению потребности в материальных ресурсах на производстве и предприятиях торговли; методов оценки товарных запасов и оценки стоимости затрат на хранение товарных запасов;
- приобретение опыта работы по зонированию складских помещений и анализу структуры затрат на складирование;
- развитие навыков работы с поставщиками;
- содействие формированию личностных качеств, обуславливающих устойчивый интерес, активное и творческое отношение к работе операционного логиста;
- сбор, обобщение и систематизация материалов для написания отчета по производственной практике.

Список использованных источников

- 1 Журнал «Директор по персоналу» - практический журнал по управлению человеческими ресурсами [сайт] - URL: <https://www.hrdirector.ru/article/67142tipyorgaizatsionnyh-struktur-18-m6>;
- 2 «ООО М Абсолют» [сайт] - URL: https://www.auditit.ru/contragent/1202500011911_ooo-m-lodzhistik?ysclid=lhulv6jrhi71291425;
- 3 Туревский, И.С. Автомобильные перевозки. Учебное пособие. Гриф МО РФ / И.С. Туревский. - М.: Форум, 2023. с. 223.
- 4 Канке, А. А. Логистика : учебное пособие / А. А. Канке, И. П. Кошечая. — 2-е изд
- 5 Неруш, Ю. М. Логистика : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Ю. М. Неруш, А. Ю. Неруш. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024
- 6 Ерчак, О. В. Управление запасами в логистике : учебное пособие / О. В. Ерчак, С. Ф. Миксюк, Н. В. Мартынович ; под. ред. О. В. Ерчака. - Минск : РИПО, 2023. - 108 с. - ISBN 978-985-895-091-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2173924>
- 7 Неруш, Ю. М. Транспортная логистика : учебник для вузов / Ю. М. Неруш, С. В. Саркисов. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 301 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19153-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/556029> (дата обращения: 28.11.2024)
- 8 Канке, А. А. Логистика : учебное пособие / А.А. Канке, И.А. Ковалева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 493 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/1946209. - ISBN 978-5-16-018261-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1946209>.
- 9 Егоров, Ю. Н. Логистика : учебное пособие / Ю.Н. Егоров. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 256 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/14425. - ISBN 978-5-16-018905-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2065555>

Индивидуальное задание на учебную практику

Студент (ка) Зыкова Александра Георгиевна

Фамилия Имя Отчество

обучающийся (аяся) на 3 курсе, по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике, прошел (ла) учебную практику в объеме 36 часов в период с «13» декабря 2024 г. по «19» декабря 2024 г.

в организации ООО «Абсолют», г. Владивосток, улица Стрельникова, 36, оф. 702

наименование организации, юридический адрес

Виды и объем работ в период учебной практики

№ п/п	Виды работ	Кол-во часов
1.	Организационное собрание: - ознакомление с особенностями прохождения практики; - согласование плана практики; - получение индивидуального задания на практику.	0,5
2.	Инструктаж по технике безопасности: - ознакомление с правилами безопасности при выполнении работ; - общее ознакомление с технологическим процессом на данном участке работы; - ознакомление с опасными зонами работ.	0,5
3.	Ознакомление с предприятием: - знакомство с организационной структурой; - изучить правила внутреннего распорядка; - изучить организационные процессы предприятия;	8
4.	- работа с документацией (устав, организационная структура, структура управления) организации; - изучить процесс взаимодействия с контрагентами предприятия; - анализ организационных процессов организации на предмет внедрения оптимизаций;	8
5.	- анализ организации на потребность в оптимизации ресурсов; - предложение мер по оптимизации ресурсов организации; - расчет экономической пользы от внедрения оптимизационных мер.	10
6.	Обобщение полученных материалов. Подготовка и оформление отчета о практике. Защита отчета по практике.	9
Всего		36

Дата выдачи задания « 09 » декабря 2024 г.

Срок сдачи отчета по практике « 19 » декабря 2024 г.

 / Гирюк И.А., преподаватель Академического колледжа

ДНЕВНИК

прохождения учебной практики

Студент (ка) Зыкова Александра Георгиевна

Специальность 38.02.03 Операционная деятельность в логистике

Группа СО-ОД-22-1

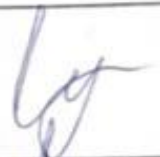
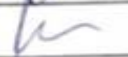
Место прохождения практики ООО «Абсолют»

Сроки прохождения с «13» декабря по «19» декабря 2024 года.

Инструктаж на рабочем
месте

«13» декабря 2024 г

 Э.Л. Ильминский
подпись Ф.И.О. инструктирующего

Дата	Описание выполнения производственных заданий (виды и объем работ, выполненных за день)	Оценка	Подпись руководителя практики
13.12.2024	Слушание инструктажа по технике безопасности, ознакомление с организацией, знакомство с составом и содержанием уставных документов, местоположением предприятия.	Отлично	
14.12.2024	Анализ полученной информации, написание отчета	Отлично	
16.12.2024	Работа с документацией (устав, организационная структура, структура управления) организации, изучение процесса взаимодействия с контрагентами предприятия.	Отлично	
17.12.2024	Анализ организационных процессов организации на предмет внедрения оптимизаций, изучение организации на потребность в оптимизации ресурсов.	Отлично	
18.12.2024	Изучение мер по оптимизации ресурсов организации, расчет экономической пользы от внедрения оптимизационных мер.	Отлично	
19.12.2024	Дифференцированный зачет	Отлично	

Руководитель

Э.Л. Ильминский

 Э.Л. Ильминский
подпись Ф.И.О.

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

Студент (ка) Зыкова Александра Георгиевна

Фамилия Имя Отчество

обучающийся (аяся) на 3 курсе, по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике, прошел (ла) учебную практику в объеме 36 часов в период с «13» декабря 2024 г. по «19» декабря 2024 г.

в организации ООО «Абсолют», г. Владивосток, улица Стрельникова, 36, оф. 702

наименование организации, юридический адрес

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

Вид профессиональной деятельности	Код и формулировка формируемых профессиональных компетенций	Виды работ, выполненных обучающимся во время практики в рамках овладения компетенциями	Качество выполнения работ (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно)
Оптимизация ресурсов организации (подразделений), связанных с управлением материальными и нематериальными потоками	ПК 3.1	- анализ организации на потребность в оптимизации ресурсов; - расчет экономической пользы от внедрения оптимизационных мер. - анализ организационных процессов организации на предмет внедрения оптимизаций; - изучить процесс взаимодействия с контрагентами предприятия;	Отл
	ПК 3.2	- знакомство с организационной структурой; - изучить правила внутреннего распорядка; - изучить организационные процессы предприятия; - работа с документацией (устав, организационная структура, структура управления) организации;	Отл
	ПК 3.3	- анализ организации на потребность в оптимизации ресурсов; - расчет экономической пользы от внедрения оптимизационных мер. - анализ организационных процессов организации на предмет внедрения оптимизаций; - изучить процесс взаимодействия с контрагентами предприятия;	Отл
	ПК 3.4	- предложение мер по оптимизации ресурсов организации;	Отл
Итоговая оценка по ПМ 03. Оптимизация ресурсов Организации (подразделений), связанных с управлением материальными и нематериальными потоками			Отл

Заключение об уровне освоения обучающимися профессиональных компетенций:

освоены на продвинутом уровне

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

Дата 19 декабря 2024 г.

Оценка за практику отлично

Руководитель практики от предприятия И.И.
Подпись

Ильинский И.И.

ХАРАКТЕРИСТИКА

о прохождении учебной практики (по профилю специальности)
студента (ки)

Студент Зыкова Александра Георгиевна
(ФИО студента)

3курс/СО-ОД-22-1
№ курса/группы

проходил практику с 13 декабря 2024 г. по 19 декабря 2024 г.
В ООО «Абсолют»

название предприятия

в подразделении Складская логистика

название подразделения

За период прохождения практики студент посетил 5 дней, из них по уважительной причине отсутствовал 0 дней, пропуски без уважительной причины составили 0 дней.

Студент соблюдал трудовую дисциплину и /или правила техники безопасности.

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

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

За время прохождения практики показал, что Зыкова Александра

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 производственной практики студенту можно порекомендовать: использовать свои знания и совершенствоваться.



Должность наставника/куратора



подпись



И.О. Фамилия

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

НАПРАВЛЕНИЕ НА ПРАКТИКУ

Студент Зыкова Александра Георгиевна

Подразделение Академический колледж Группы СО-ОД-22-1

согласно приказу ректора № 10643-с от 29.11.2014 года

направляется в ООО "Абсолют", г. Владивосток

для прохождения учебной практики по специальности 38.02.03 «Операционная деятельность в логистике» на срок 1 неделю с 13.12.2024 года по 19.12.2024 года.

Руководитель практики Гиренко И.А. Академический



Отметки о выполнении и сроках практики

Наименование предприятия	Отметка о прибытии и убытии	Печать, подпись
ООО "Абсолют"	13.12.24	
	19.12.24	

