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

ОТЧЁТ
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
(по профилю специальности)

ПМ.05 Освоение должности служащего Агент по закупкам

Специальность: 38.02.08 «Торговое дело» (коммерция)

период с «01 декабря 2025г по «13» декабря 2025 г

Студентка группы СпТД-24-КМ-1 _____ /С.П.Рудова /

Организация: АО «Винлаб Сахалин», Приморский край, пгт. Зарубино

Руководитель практики _____ /О.В.Мясникова /

Отчет защищен:
с оценкой 5 (пять)

Владивосток 2025

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

СОГЛАСОВАНО
Председатель ЦМК
_____/А.В.Павелко/
«12» 10 2025г

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по УПР
_____/О.В.Дубровина/
«12» 10 2025г

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
(ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

Студентка Рудова София Павловна
обучающийся на 2 курсе, по специальности 38.02.08 «Торговое дело» (коммерция)
по ПМ.05 Освоение должности служащего Агент по закупкам
в объеме 72 часов
в период с «01» декабря 2025г. по «13» декабря 2025 г.
в организации АО «Винлаб Сахалин», Прим. край, пгт. Зарубино, ул Морская 17А

Виды и объём работ в период производственной практики:

№ п/п	Виды работ	Кол-во часов
	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности	**72**
1.	Охарактеризовать деятельность предприятия (соблюдение мероприятий по соблюдению норм по охране труда, электро и пожарной безопасности, правил внутреннего распорядка в процессе прохождения производственной практики)	6
2.	Проанализировать организацию торгово-коммерческой деятельности предприятия(предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги)	12
3.	Принять участие в договорной работе с поставщиками товаров. Определить ответственность за нарушение условий поставки (разработка подготовка, составление и оформление закупочной документации).	18
4.	Рассмотреть ассортиментную политику торгового предприятия	12
5.	Порядок оформления результатов торгово-хозяйственной деятельности и выведение итогов (обработка результатов закупки)	12
6.	Принять участие в проведении торговых операций с потребителями	12

По окончании практики студент оформляет и предоставляет руководителю практики следующую документацию:
Дневник о прохождении производственной практики
Отчет о прохождении производственной практики
Аттестационный лист, характеристика, анкета оформляются руководителем практики от предприятия/организации, подписывается и заверяется печатью.

Дата выдачи задания «14» ноября 2025 г.
Срок сдачи отчета по практике «13» декабря 2025 г.
Руководитель практики от ОУ _____/О.В.Мясникова./

Содержание

Введение 4

1 Характеристика предприятия АО «Винлаб Сахалин» 5

2 Анализ организации торгово-коммерческой деятельности предприятия 7

3 Участие в договорной работе с поставщиками. Определение ответственности за нарушение условий поставки 9

4 Рассмотрение ассортиментной политики торгового предприятия 11

5 Оформление результатов торгово-хозяйственной деятельности. Обработка результатов закупки 12

6 Участие в проведении торговых операций с потребителями 14

Заключение 16

Список использованных источников 17

Введение

Производственная практика является важным этапом в процессе профессиональной подготовки студентов, обеспечивающим закрепление теоретических знаний и формирование практических умений в соответствии с требованиями профессионального стандарта. В рамках освоения программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 «Торговое дело» (коммерция) мною была пройдена производственная практика по профессиональному модулю ПМ.05 «Освоение должности служащего Агент по закупкам».

Практика проходила с 01 по 13 декабря 2025 года (в объёме 72 часов) на базе предприятия АО «Винлаб Сахалин», расположенного по адресу: Приморский край, пгт. Зарубино, ул. Морская, д. 17А.

Основной целью практики является формирование компетенций, необходимых для выполнения профессиональных задач агента по закупкам: от анализа потребностей рынка и поставщиков до полного цикла организации закупочной деятельности и подведения её итогов.

В ходе практики предстояло выполнить следующие задачи:

1. Охарактеризовать деятельность предприятия, включая меры по охране труда, электробезопасности, пожарной безопасности и правила внутреннего распорядка.
2. Проанализировать организацию торгово-коммерческой деятельности предприятия, осуществив предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги.
3. Принять участие в договорной работе с поставщиками товаров, определить ответственность за нарушение условий поставки, а также освоить разработку, подготовку, составление и оформление закупочной документации.
4. Рассмотреть ассортиментную политику торгового предприятия.
5. Изучить порядок оформления результатов торгово-хозяйственной деятельности и подведения итогов, включая обработку результатов закупки.
6. Принять участие в проведении торговых операций с потребителями.

1 Характеристика предприятия АО «Винлаб Сахалин»

Акционерное общество «Винлаб Сахалин» — это непубличное акционерное общество, осуществляющее деятельность в сфере розничной торговли алкогольной продукцией через специализированные торговые точки. Основной ОКВЭД предприятия — 47.25.1 (розничная торговля алкогольными напитками в специализированных магазинах), а также зарегистрировано 9 дополнительных видов экономической деятельности, что позволяет расширять сервисные возможности: реализация сопутствующих товаров (аксессуары для дегустации, подарочные наборы), организация доставки и приём онлайн-заказов.

Фактический адрес предприятия: 692725, Приморский край, Хасанский муниципальный округ, пгт Зарубино, ул. Морская, 17А.

Режим работы: ежедневно с 9:00 до 22:00.

Система налогообложения: общая (ОСНО), предприятие не участвует в аффилированных связях и функционирует автономно.

Организационная структура: Директор, зам. директора по операционной деятельности, кладовщик, продавцы-консультанты, бухгалтер.

Инфраструктура: торговый зал с температурным контролем, склад с ограниченным доступом, кассовый узел (POS-терминалы, онлайн-касса), рабочее место с ПО «1С:Розница», Wi-Fi.

Основные задачи предприятия:

1. Рост выручки и доли рынка.
2. Снижение зависимости от сторонних ритейлеров.
3. Контроль ассортимента и гибкое ценообразование.
4. Повышение качества сервиса через профессиональное сопровождение клиента (подбор вин, рекомендации, дегустации, акции в соцсетях).

В ходе практики пройдены вводный и первичный инструктажи по ТБ, ЭБ и ПБ в соответствии с ТК РФ, ФЗ № 69-ФЗ, СанПиН 2.3/2.4.3548-20 и внутренними регламентами.

Пожарная безопасность:

1. Учитывая наличие ЛВЖ (вина, крепкие напитки):
2. Запрет хранения товаров у источников тепла (батареи, лампы, щиты).
3. Склад оснащён автоматической пожарной сигнализацией и системой дымоудаления.
4. Первичные средства пожаротушения: огнетушители, пожарные краны, асбестовые полотна.
5. Курение запрещено на всей территории (включая зону до 15 м).

6. Обязательное знание эвакуационных маршрутов и участие в тренировках.

Охрана труда:

1. Безопасная эксплуатация оборудования (кассы, холодильники).
2. Правила подъёма грузов: использование тележек, соблюдение биомеханики.
3. Требования к СИЗ: закрытая нескользящая обувь, запрет на громоздкие украшения.
4. Аптечка первой помощи — в административном кабинете.
5. Немедленное информирование руководства при ЧС.

Электробезопасность:

1. Регулярная проверка электрооборудования.
2. Запрет на самостоятельное вмешательство в электросети без доступа специалиста.

Санитарно-эпидемиологические требования:

1. Ежедневная влажная уборка с дезсредствами.
2. Микроклимат: +18…+24 °C, влажность ≤60 %.
3. Личная гигиена: мытьё рук, антисептики, запрет на работу в верхней одежде/при ОРВИ.
4. Обязательные медосмотры и действующие медкнижки у всех сотрудников.

Особенности реализации алкоголя:

1. Проверка возраста покупателя (≥18 лет).
2. Запрет продажи лицам в состоянии опьянения.
3. Соблюдение регионального графика торговли.

Правила внутреннего трудового распорядка во время практики:

1. Ознакомление с локальными нормативными актами до начала работы.
2. Строгое выполнение поручений наставника; уточнение при сомнениях.
3. Поддержание чистоты и порядка на рабочем месте.
4. Немедленное сообщение о неисправностях/рисках.
5. Участие в инструктажах и тренингах.
6. Соблюдение деловой этики: пунктуальность, корректность.
7. Инициативность в предложениях по улучшению условий труда и процессов.

Соблюдение данных требований обеспечило безопасное и содержательное прохождение практики, а также способствовало формированию профессионального понимания стандартов работы в розничной торговле.

2 Анализ организации торгово-коммерческой деятельности предприятия

В рамках производственной практики был проведен комплексный анализ организации торгово-коммерческой деятельности АО «Винлаб Сахалин», специализирующегося на розничной продаже алкогольной продукции премиум и среднего сегмента. Анализ был сосредоточен на изучении процессов, связанных с планированием закупок, выбором поставщиков и ценообразованием, что составляет основу эффективной коммерческой деятельности предприятия.

1. Анализ потребностей и планирование закупок:

Первоначальный этап работы включал сбор и обработку данных для определения текущих и перспективных потребностей предприятия. На основе анализа отчетов системы «1С:Предприятие» о продажах за последний квартал и с учетом сезонных факторов (активный рост спроса в предновогодний период) были выявлены приоритетные товарные группы. Ключевыми категориями, требующими пополнения запасов, определены:

1) Игристые вина и шампанское: прогнозируемый рост спроса на 40% в декабре.

2) Подарочные наборы премиум-класса: высокомаржинальный товар для корпоративных и частных покупок.

3) Крепкие напитки (марочный виски, коньяк): стабильно высокий спрос в сегменте B2B (рестораны, бары).

4) Данный анализ позволил перейти от реактивного пополнения остатков к плановому управлению закупками, основанному на данных.

2. Мониторинг рынка поставщиков и ценовая аналитика:

Был проведен детальный мониторинг рынка поставщиков алкогольной продукции. В фокус анализа попали 5 ключевых контрагентов компании, включая прямых импортеров и крупных дистрибьюторов. Для каждого поставщика по целевым товарным позициям была собрана и систематизирована в сравнительных таблицах Excel следующая информация:

1) Закупочные цены и условия предоставления оптовых скидок.

2) Минимальный объем партии для отгрузки.

3) Условия логистики: стоимость доставки, сроки и график отгрузок.

4) Финансовые условия: наличие и длительность отсрочки платежа.

5) В результате удалось не только выявить поставщика с наиболее конкурентным предложением по игристым винам, но и оценить общую надежность партнеров, проанализировав историю поставок и количество рекламаций за предыдущий год.

3. Оценка эффективности торгово-коммерческих процессов

Анализ выявил как сильные стороны, так и точки роста в организации коммерческой деятельности «Винлаб»:

1) Сильные стороны: налаженная система учета и анализа продаж в «1С», сформированный пул проверенных поставщиков, четкое позиционирование в премиум-сегменте.

2) Области для оптимизации:

1. Ценообразование: выявлена необходимость более гибкой политики в отношении товаров с низкой оборачиваемостью (например, введение плановых уценок).

2. Диверсификация поставщиков: обнаружена высокая зависимость по отдельным категориям (например, итальянские вина) от одного ключевого поставщика, что создает риски срывов поставок.

3. Процедура закупок: рекомендовано формализовать и закрепить в регламенте этап предварительного сбора коммерческих предложений от 2-3 поставщиков для каждой крупной закупки для усиления переговорной позиции.

Организация торгово-коммерческой деятельности АО «Винлаб Сахалин» в целом является эффективной и рыночно ориентированной. Предприятие успешно сочетает анализ данных для прогнозирования спроса с выстроенными отношениями с поставщиками. Основными направлениями для дальнейшего развития являются формализация и цифровизация процесса сравнения поставщиков, разработка более гибкой ассортиментной и ценовой политики, а также стратегическая работа по диверсификации цепочек поставок для минимизации коммерческих рисков. Проведенный анализ служит основой для формирования обоснованного плана закупок и повышения общей рентабельности коммерческих операций.

3 Участие в договорной работе с поставщиками. Определение ответственности за нарушение условий поставки

В рамках производственной практики был изучен процесс договорной работы с поставщиками и механизмы определения ответственности за нарушение условий поставки с учетом специфики работы регионального филиала АО «Винлаб Сахалин». Ввиду централизации договорной функции в головном офисе компании в Москве непосредственное участие в переговорах и подписании договоров не представлялось возможным. Тем не менее, работа была сосредоточена на глубоком изучении типовых форм договоров, процедур взаимодействия филиала с центральным офисом и анализе конкретных положений об ответственности.

1. Изучение договорной документации и регламентов взаимодействия

Под руководством наставника были изучены внутренние регламенты компании, регулирующие процесс подготовки заявок на закупку и взаимодействие с юридическим отделом головного офиса. Был детально рассмотрен типовой договор поставки АО «Винлаб», используемый для сотрудничества с поставщиками. Особое внимание уделялось структуре договора, стандартным формулировкам и, что наиболее важно для филиала, — процедуре инициации договорной работы. На практике это выражалось в подготовке коммерческого обоснования закупки и оформлении внутренней «Заявки на заключение договора», которая направлялась в Москву для дальнейшей юридической обработки и согласования с контрагентом. В заявку включались все существенные условия будущей сделки: предмет поставки, согласованные цены, требуемые объемы и сроки, которые затем становились основой для проектов спецификаций и рамочного договора.

2. Анализ условий ответственности за нарушение обязательств

Ключевой частью работы стал скрупулезный анализ раздела договора, посвященного ответственности сторон. Были изучены и систематизированы меры, применяемые к поставщику в случае нарушения условий:

1) Ответственность за просрочку поставки: в договоре закреплено право АО «Винлаб» на взыскание неустойки (пени) в размере 0,1% от стоимости непоставленного в срок товара за каждый день просрочки. При этом установлен верхний предел ответственности, как правило, не превышающий 5-10% от стоимости партии.

2) Ответственность за поставку некачественного или некомплектного товара: проанализирован детальный алгоритм действий. В случае выявления недостатков при приемке, филиал обязан: Составить и направить поставщику Акт расхождений (форма ТОРГ-2) в течение 24 часов с момента приемки товара с приложением фото/видео доказательств, потребовать либо замены бракованного товара в согласованные сроки

(обычно 3-5 рабочих дней), либо соразмерного уменьшения покупной цены, при существенном нарушении (поставка полностью некондиционного товара) — заявить об одностороннем отказе от исполнения договора с возвратом оплаты и взысканием убытков.

3) Порядок урегулирования споров: изучена претензионная процедура как обязательный досудебный этап. Проанализированы положения о подсудности, согласно которым споры рассматриваются в арбитражном суде по месту нахождения истца (АО «Винлаб»), что является значительным преимуществом для компании.

3. Практическая работа с документами на этапе исполнения договора

Непосредственное участие в договорной работе было реализовано на этапе исполнения уже заключенных договоров. Это включало:

1) Контроль соблюдения графика поставок: сверка плановых дат поставок из договоров/спецификаций с фактическими отгрузками в системе 1С.

2) Документальное сопровождение приемки: участие в приемке товара и правильное оформление первичных документов (товарных накладных ТОРГ-12), которые являются юридическим подтверждением факта поставки и ее соответствия условиям договора.

3) Фиксация нарушений: при выявлении недопоставки или расхождений по качеству на практике был составлен Акт расхождений (ТОРГ-2), что является первым и критически важным шагом для последующего предъявления претензии поставщику на основании условий договора.

Несмотря на централизованный характер заключения договоров в АО «Винлаб Сахалин», региональный филиал играет ключевую роль в подготовке исходных данных для договорной работы, контроле исполнения соглашений и первичной фиксации любых нарушений со стороны поставщика. Полученный опыт позволил глубоко изучить юридические механизмы защиты интересов покупателя в договоре поставки, от корректного формулирования условий об ответственности до практических шагов по оформлению претензионных документов. Эта работа имеет высокую практическую ценность, так как обеспечивает минимизацию финансовых и операционных рисков компании на этапе приемки и оплаты товара.

4 Рассмотрение ассортиментной политики торгового предприятия

В рамках анализа ассортиментной политики предприятия был проведен детальный обзор товарной матрицы магазина «Винлаб» с применением инструментов категорийного менеджмента. Основное внимание уделялось оценке сбалансированности ассортимента, его соответствия целевому потребителю и стратегическим целям компании в сегменте премиальной алкогольной продукции.

1. Ключевые принципы формирования ассортимента

Ассортиментная политика предприятия строится на принципах сегментации по цене, стране происхождения и типу напитка. Ядро ассортимента (около 70% выручки) составляют вина Франции, Италии и Испании в ценовом диапазоне от 1 500 до 5 000 рублей за бутылку. Отдельная стратегическая категория — коллекционные крепкие напитки (виски, коньяк) и игристые вина к праздникам. При этом наблюдается осознанный отказ от товаров эконом-сегмента.

2. Анализ эффективности ассортимента и выявленные дисбалансы

С помощью ABC-XYZ анализа, проведенного на основе данных системы 1С, были выявлены ключевые группы товаров. К категории AX (наиболее прибыльные и стабильные) отнесены марочные вина проверенных производителей из Бордо и Тосканы, а также премиальный шампанский бренд, постоянно присутствующий в ассортименте. Эти позиции требуют гарантированного наличия и являются драйверами лояльности постоянных клиентов. Параллельно была обнаружена значительная группа CZ (около 20% SKU) — узкорегиональные вина и экзотические ликеры с низким и нестабильным спросом.

3. Рекомендации по оптимизации товарного портфеля

На основе проведенного анализа сформулированы предложения по корректировке ассортиментной политики. Во-первых, для привлечения более молодой аудитории и диверсификации предложения рекомендовано ввести в ассортимент 5–7 позиций качественных вин из стран Нового Света (Чили, Аргентина) в ценовом сегменте 800–1 200 рублей. Во-вторых, для повышения общей оборачиваемости и высвобождения оборотных средств предложено провести плановую уценку и вывести из постоянного ассортимента 10–15 наименований из группы CZ. В-третьих, для усиления сезонных продаж рекомендовано расширить линейку готовых подарочных наборов.

Таким образом, ассортиментная политика АО «Винлаб Сахалин» в целом соответствует его рыночному позиционированию, однако требует тактической корректировки. Реализация предложенных мер позволит повысить общую эффективность товарного портфеля, оптимизировать складские запасы и усилить конкурентные преимущества

5 Оформление результатов торгово-хозяйственной деятельности. Обработка результатов закупки

В рамках производственной практики был изучен и освоен полный цикл документального оформления и аналитической обработки результатов закупочной операции. Эта работа является ключевым завершающим этапом торгово-хозяйственной деятельности, обеспечивающим корректный учет, контроль исполнения бюджета и оценку эффективности коммерческих решений.

1. Документальное оформление приемки товара и закрытия закупки

Первичным этапом оформления результатов стала практическая работа по приемке товарной партии, поставленной в соответствии с договором. Под руководством кладовщика и товароведа была проведена сверка фактически полученных товаров с сопроводительными документами поставщика — товарной накладной (форма ТОРГ-12) и счетом-фактурой. Контроль осуществлялся по количеству, ассортименту и визуальному соответствию упаковки (целостность акцизных марок, отсутствие боя). При обнаружении недопоставки двух единиц товара был оперативно составлен и подписан с представителем поставщика Акт расхождений по форме ТОРГ-2, который стал юридическим основанием для последующего предъявления претензии по недостаче. На основе подписанной накладной и акта в программе 1С:Предприятие был оформлен документ «Поступление товаров и услуг», что автоматически оприходовало товар на склад предприятия и отразило возникшую кредиторскую задолженность перед поставщиком. Этот этап обеспечил переход от этапа закупки к этапу учета и дальнейшей реализации.

2. Аналитическая обработка и расчет экономических результатов закупки

После оприходования товара была проведена аналитическая обработка итогов закупки. В специальном отчете в Excel были рассчитаны ключевые экономические показатели, позволяющие оценить эффективность проведенной операции:

1) Фактическая себестоимость закупки: Учтена не только договорная стоимость товара, но и пропорционально распределенные транспортные расходы.

2) Плановая наценка и маржинальность: На основе утвержденной ценовой политики предприятия для каждой товарной позиции рассчитана рекомендованная розничная цена и ожидаемая валовая прибыль.

3) Анализ соблюдения условий: Проведено сравнение плановых и фактических параметров — сроков поставки (факт: 09.12.2025, план: до 10.12.2025 — соблюдены), объемов (выявлена недостача 2 ед.) и цен (соответствуют договору). Это позволило дать предварительную оценку работы поставщика.

3. Формирование итоговой отчетности и передача данных в смежные отделы

Заключительным шагом стало структурирование всей информации в итоговой аналитической записке по результатам закупки. Записка включала краткое описание операции, ссылки на номера договора и сопроводительных документов, сводную таблицу с расчетами, а также выводы о соблюдении условий и выявленных отклонениях. Этот документ был направлен:

1) В бухгалтерию — как основание для проведения окончательных расчетов с поставщиком с учетом акта расхождений.

2) Менеджеру по закупкам — для пополнения истории взаимодействия с данным поставщиком и учета его надежности при планировании будущих заказов.

3) Отделу продаж и мерчандайзинга — с информацией о поступивших товарах, рекомендованных розничных ценах и сроках начала продаж.

Таким образом, процесс оформления и обработки результатов закупки в АО «Винлаб Сахалин» представляет собой строго регламентированную последовательность действий, объединяющую операционную работу (приемка), бухгалтерский учет (оприходование) и коммерческий анализ. Грамотное выполнение этих этапов обеспечивает финансовую дисциплину, точность управленческого учета и создает основу для принятия обоснованных решений в будущей закупочной деятельности. Полученный практический опыт позволил понять прямую взаимосвязь между качеством исполнения каждого документа и конечным финансовым результатом торговой операции.

6 Участие в проведении торговых операций с потребителями

В рамках производственной практики было получено прямое участие в проведении торговых операций с конечными потребителями в розничном магазине «Винлаб». Данный опыт позволил применить теоретические знания о процессах продаж на практике, понять специфику работы с клиентами в сегменте премиального алкогольного ритейла и оценить прямую связь между качеством закупок, мерчандайзингом и удовлетворенностью покупателя.

1. Практика непосредственного обслуживания и консультирования покупателей

Работа в торговом зале под руководством старшего продавца-консультанта включала полный цикл взаимодействия с клиентом: от первичного приветствия и выявления потребностей до завершения продажи. Были освоены и применены ключевые техники:

1) Выявление потребностей: Использование открытых вопросов для понимания цели покупки (праздник, подарок, повседневное потребление), вкусовых предпочтений и бюджета клиента.

2) Экспертная презентация товара: Консультации с акцентом на органолептические характеристики продукта (вкус, аромат, тело вина), регион происхождения, сорт винограда и рекомендации по сочетанию с блюдами. Особое внимание уделялось презентации новых поступлений и позиций по акциям.

3) Работа с возражениями: Практика мягкого преодоления типовых возражений, связанных с ценой («это дорого») или неопределенностью в выборе («я плохо разбираюсь в винах»), через перефокусировку на ценность продукта и предлагаемые гарантии качества.

За период практики было обслужено и проведено успешные сделки с более чем 30 покупателями, что позволило отработать навыки коммуникации и убеждения.

2. Анализ покупательского спроса и обратная связь для коммерческой службы

Участие в торговых операциях предоставило уникальную возможность для сбора «полевых» данных о потребительском спросе, которые часто недоступны при анализе только статистических отчетов. В процессе работы были зафиксированы и систематизированы частые запросы покупателей, не полностью удовлетворяемые текущим ассортиментом:

1) Повышенный интерес к безалкогольным альтернативам премиального сегмента.

2) Запросы на вина конкретных регионов Грузии (Кахети, имеретинские) и Армении, представленные в магазине в ограниченном количестве.

3) Потребность в более широком выборе форматов упаковки (более мелкие бутылки на 0.375 и 0.5 л для пробы, крупные форматы на 1.5 л для мероприятий).

Собранные наблюдения были оформлены в отчет и переданы менеджеру по закупкам, что представляет ценность для корректировки ассортиментной политики.

3. Участие в разрешении нестандартных ситуаций и работа с претензиями

Важным практическим опытом стало участие в разрешении конфликтной ситуации, связанной с послепродажным обслуживанием. Клиент вернулся с претензией к качеству купленного вина, указывая на нехарактерный привкус. Действуя согласно корпоративному регламенту, были выполнены следующие шаги:

1) Внимательно выслушана претензия клиента с сохранением доброжелательного тона.

2) Проведен осмотр товара и чека, оформлен Акт о возврате товара.

3) Товар был принят, а клиенту незамедлительно предложена на выбор замена на аналогичный товар или возврат денежных средств. Клиент выбрал замену.

4) Инцидент и код возвращенного товара были зафиксированы для последующей передачи информации поставщику с требованием экспертизы и компенсации.

Данный случай позволил на практике усвоить принципы защиты прав потребителей в рамках Закона № 2300-1 и важность оперативных действий для сохранения лояльности клиента.

Участие в непосредственных торговых операциях с потребителями стало важнейшим элементом практики, обеспечившим глубокое понимание завершающего этапа товародвижения. Этот опыт продемонстрировал, что конечный успех коммерческой деятельности предприятия зависит не только от грамотных закупок и логистики, но и от компетенций фронт-лайн персонала, его способности создавать положительный клиентский опыт и оперативно реагировать на обратную связь рынка. Полученные навыки продаж, сервиса и работы с претензиями имеют высокую практическую ценность для дальнейшей профессиональной деятельности в сфере торговли.

Заключение

Производственная практика на предприятии АО «Винлаб Сахалин» по ПМ.05 «Освоение должности служащего Агент по закупкам» с 01.12.2025 по 13.12.2025 прошла на высоком организационном и методическом уровне. Все этапы были чётко спланированы, обеспечены необходимыми материалами, а руководитель практики от предприятия проявил высокую квалификацию и заинтересованность в успешном её прохождении.

За время практики мной были решены все поставленные задачи: охарактеризована деятельность предприятия АО «Винлаб Сахалин» и соблюдены все нормы по охране труда, электробезопасности, пожарной безопасности и правила внутреннего распорядка; проанализирована организация торгово-коммерческой деятельности, включая предварительный сбор данных о потребностях, ценах и поставщиках; изучены принципы договорной работы с поставщиками и определена ответственность за нарушение условий поставки; рассмотрена ассортиментная политика предприятия; освоен порядок оформления результатов торгово-хозяйственной деятельности и обработки итогов закупки; принято участие в проведении торговых операций с потребителями.

Предприятие АО «Винлаб Сахалин» демонстрирует отлаженную систему закупочной деятельности, эффективное взаимодействие регионального филиала с головным офисом и профессиональный подход к управлению товарными запасами. Однако, как показал анализ, существует потенциал для роста — особенно в области формализации процедуры сравнения поставщиков, диверсификации закупочных каналов и оптимизации низкооборачиваемых позиций ассортимента.

Полученный опыт стал важным шагом на пути к профессиональному самоопределению. Практические знания и навыки, приобретённые в области анализа рынка поставщиков, подготовки закупочной документации, методов категорийного менеджмента (ABC-XYZ анализ) и оформления результатов хозяйственных операций, станут прочным фундаментом для дальнейшего обучения и построения карьеры в сфере закупок и коммерции.

Цель практики достигнута.

Список использованных источников

1. Трудовой кодекс Российской Федерации (ред. от 01.10.2025). — М.: Официальное издание.

2. Федеральный закон "О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции" от 22.11.1995 N 171-ФЗ (последняя редакция)

3. Карпова, С. В. Маркетинг: теория и практика: учебник для вузов / С. В. Карпова. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 308 с.

4. Криштафович, В. И. Товароведение и экспертиза продовольственных товаров [Электронный ресурс]: Лабораторный практикум / Под ред. В. И. Криштафович. - 3-е изд. - Москва: Дашков и К, 2013. - 592 с.

5. Официальный сайт Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка (Росалкогольрегулирование). — https://fsrar.gov.ru/

6. Условия и положения магазина «Винлаб» — https://www.winelab.ru/termsAndConditions

7. Сергеев, В. И. Управление цепями поставок: учебник для вузов / В. И. Сергеев. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 480 с.

8. Бузукова Е. А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице: произв. - практ. изд. / Е. Бузукова. - Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2009. - 422 с.

9. Коммерческая деятельность: организация и управление / О.В. Памбухчиянц. — М.: Дашков и К°, 2023. — 500 с.

10. 1С:Предприятие 8. Управление торговлей. Руководство пользователя. — М.: Фирма «1С», 2024.