

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ  
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
ГАПОУ СО «НИЖНЕТАГИЛЬСКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
КОЛЛЕДЖ»

**ОТЧЕТ ПО  
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ**

ПМ.01 Планирование и организация логистического процесса в организациях  
(подразделениях) различных сфер деятельности  
Специальность 38.02.03 Операционная деятельность в логистике

Выполнила:  
Студентка гр. 2ЛОГ4 Сурина Д.Е.

Место практики:  
Общество с ограниченной ответственностью «Лента»

Нижний Тагил 2022

# МЕСТО ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Общество с ограниченной ответственностью ТК-61  
«ЛЕНТА»



# ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

ООО «ЛЕНТА» Торговый комплекс № 61 – продуктовый гипермаркет

- Дата регистрации: 08.12. 2013 г. по адресу г. Нижний Тагил, ул. Уральский проспект д. 75
- Режим работы: 24 часа (круглосуточно)
- Юридический адрес: Санкт-Петербург, ул. Савушкина, д.112



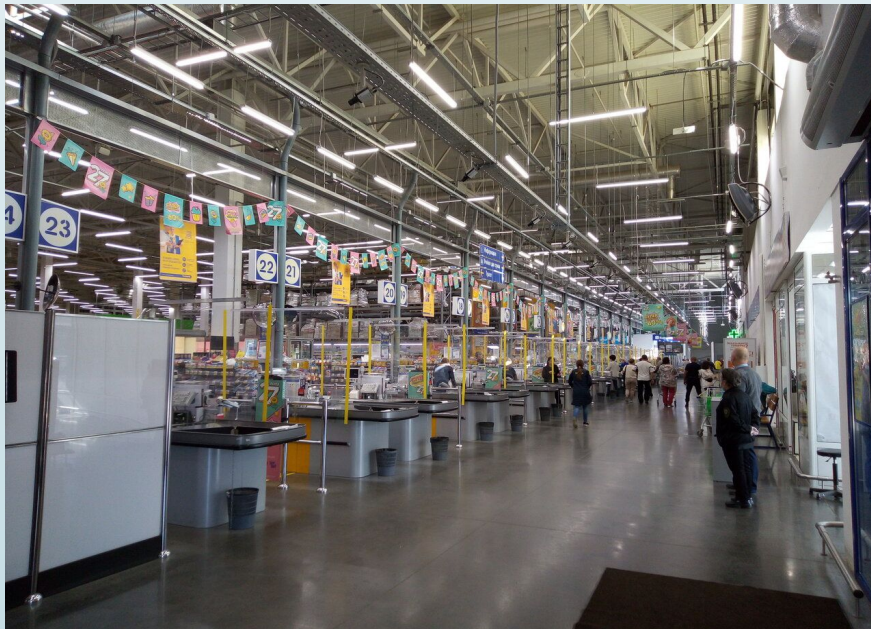
# ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

- В «ЛЕНТЕ» имеется ассортимент свыше 20 000 наименований продукции, торговая площадь составляет 7 000 м<sup>2</sup>, на парковке 550 мест для автомобилей
- Основные направления деятельности «Ленты»: выполнение розничной и оптовой торговли непродовольственными и продовольственными товарами, включая алкогольной и табачной продукции; производство продуктов из различного сырья; участие в проведении выставок и других мероприятий

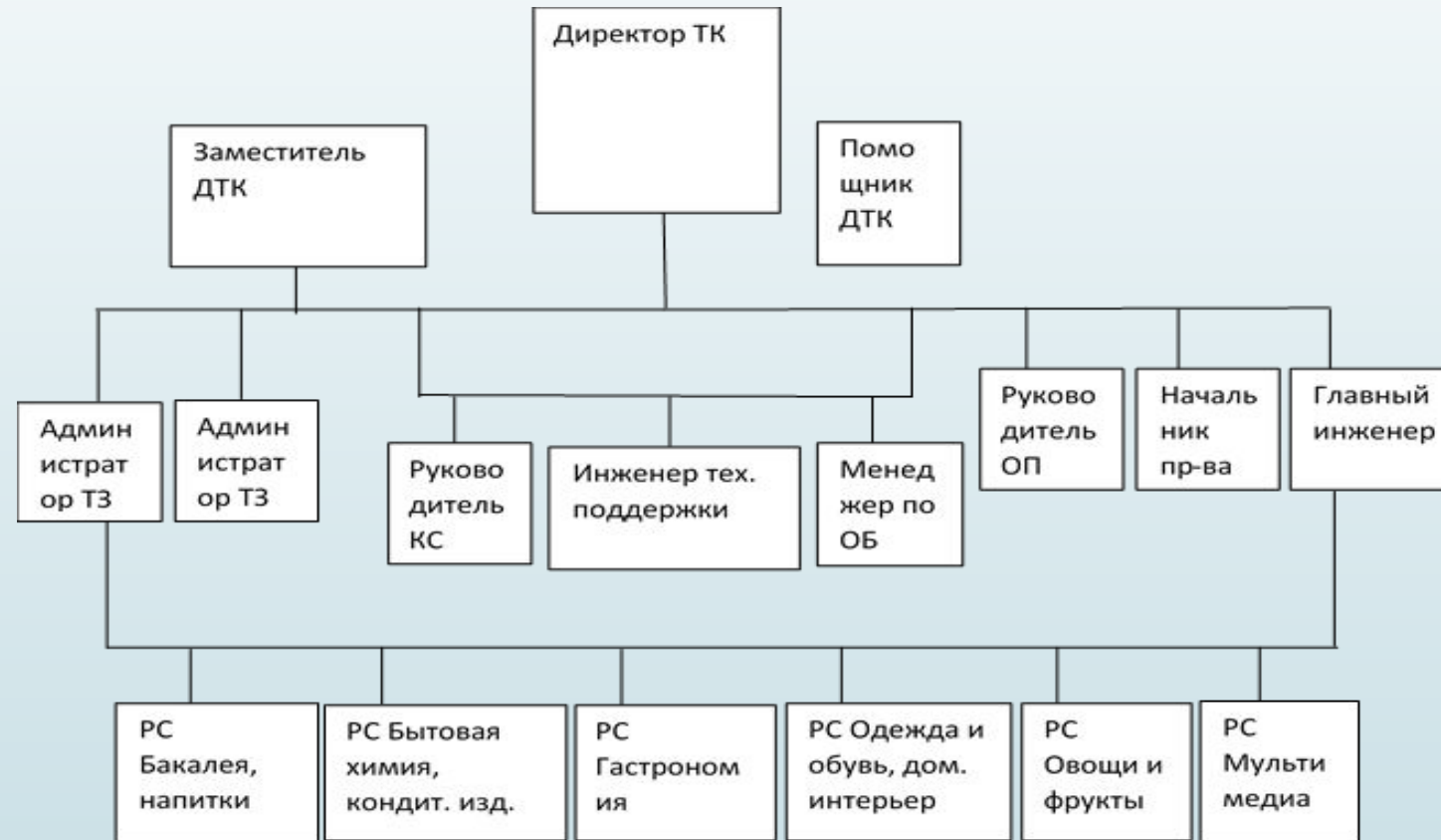


# ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

- В «Ленте» Существуют следующие способы охраны товаров: визуальное наблюдение (охрана, обзорные и купольные зеркала безопасности); системы слежения (видеонаблюдение)
- Оснащена оборудованием: тележки, штабелёры, стеллажи, рохли, складские ящики, весы
- Количество кассовых аппаратов – 40



# ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ



# СЛАБЫЕ И СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ «ЛЕНТЫ»

Сильные стороны	Слабые стороны
Удобное месторасположение	Постоянное появление конкурентов
Высококвалифицированные сотрудники	Наличие большого количества магазинов, с более удобным расположением
Большой опыт	Текучесть кадров
Известность по всей России	Высокие затраты
Огромный ассортимент продукции	Наличие брака

# СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

- «Лента» – крупнейшая сеть гипермаркетов в России и четвертая торговая сеть на рынке. Они предлагают широкий выбор товаров для жизни в нескольких форматах: гипермаркетах, супермаркетах, и онлайн
- Достижения компании «ЛЕНТЫ» за 2021 год:
  1. Компания обновила логотип и провела ребрендинг;
  2. Запущен новый формат магазинов «Мини Лента»;
  3. «Лента» приобрела ритейлеров «Билла», «Семья» и компанию «Утконос»;
  4. Сеть была расширена на 376 новых магазинов;
  5. Более 19 млн лояльных покупателей.
- К 2025 году они планируют:
  1. Удвоить выручку;
  2. Открыть около 1,5 миллиона кв.м торговых площадей.





# ЦЕЛЬ И МИССИЯ «ЛЕНТЫ»

- Цель: в полном объеме удовлетворить спрос покупателей, получение прибыли организацией и стать чемпионом российского ретейла
- Миссия: позволить людям в России жить лучше и богаче за счет экономии денег каждый день.

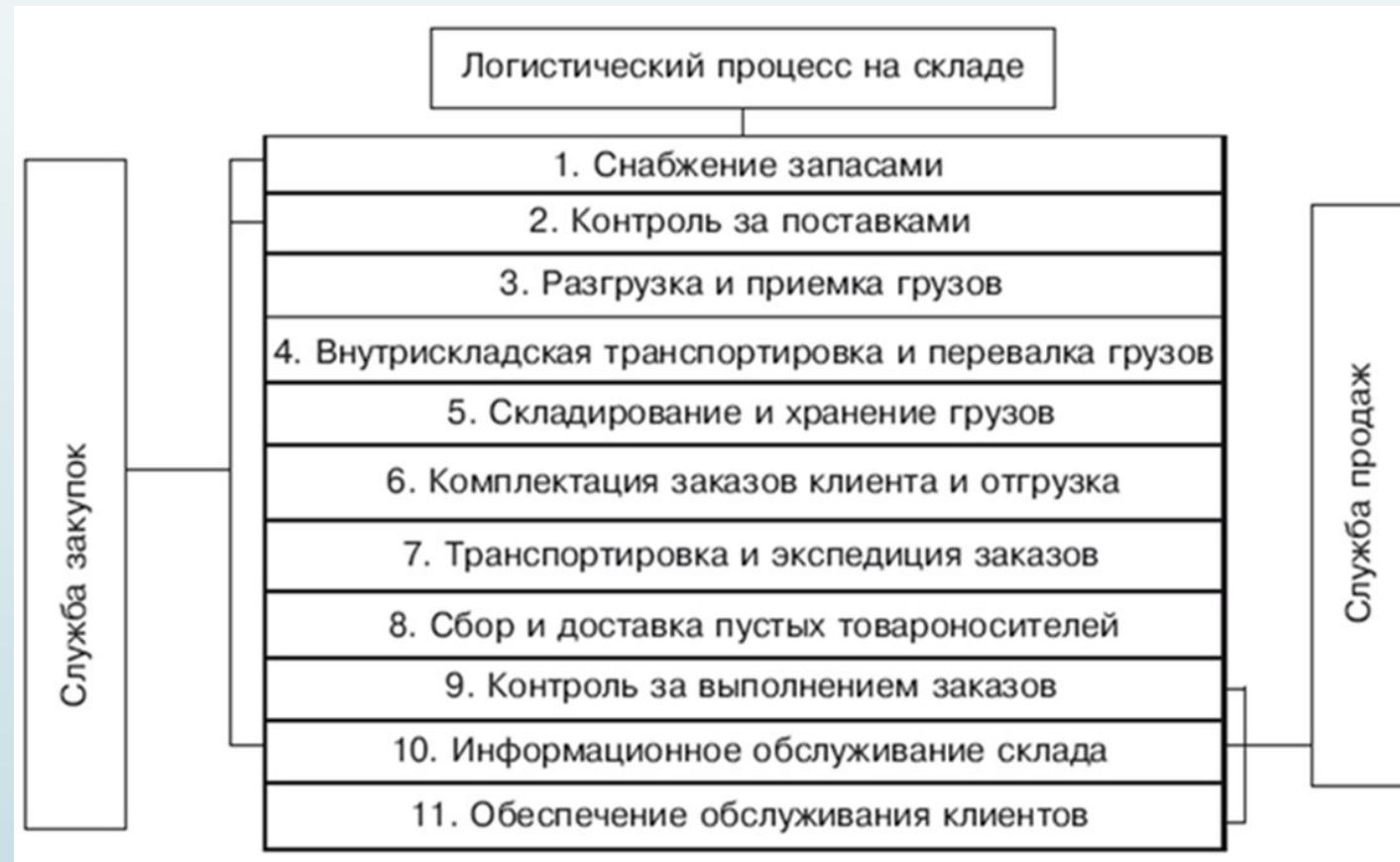


# РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РЕАЛИЗАЦИИ НАМЕЧЕННЫХ ПЛАНОВ

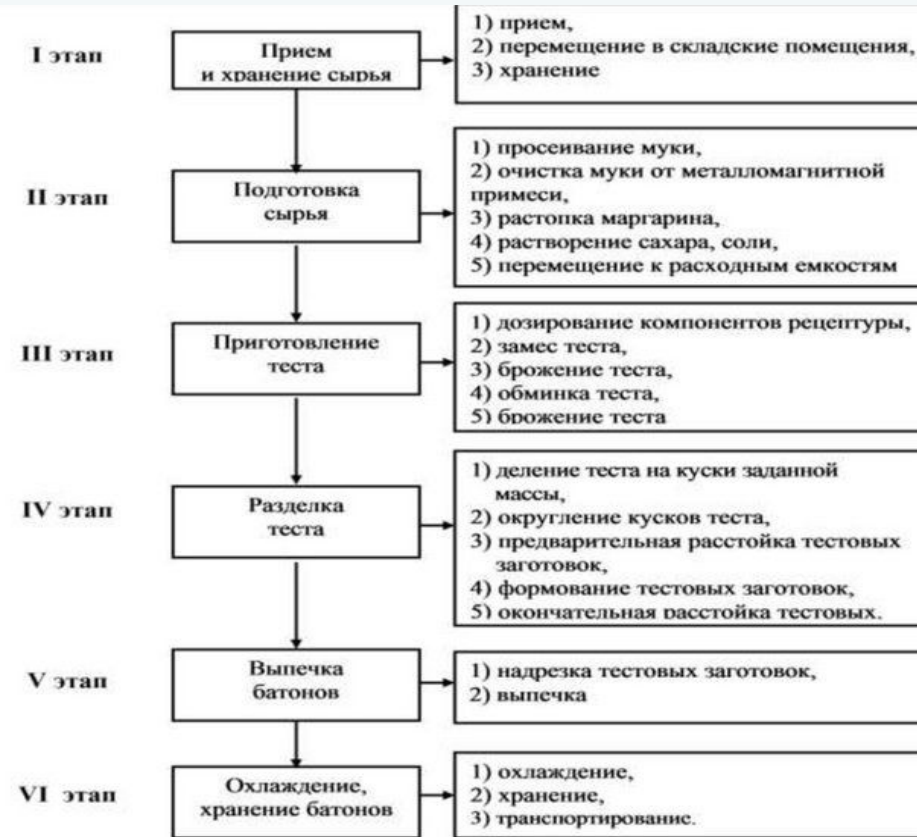
- Усовершенствовать ассортимент товаров
- Улучшить ценовое позиционирование
- Вложить достаточное количество бюджета в развитие доставки товаров на дом
- Обеспечить особое отношение (скидки, бонусы) постоянным покупателям



# ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС НА СКЛАДЕ



# ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА СВОЕЙ ПРОДУКЦИИ



**Рисунок 4- Технологическая схема производства хлеба**

# ДОКУМЕНТООБОРОТ КОМПАНИИ «ЛЕНТА»

Этап логистического процесса	Входящий документ	Образовавшийся документ	Ответственное лицо
Закуп	Договор поставки, ТТН, счет-фактура, путевые листы		Специалист по закупкам
Прием	Счет-фактура, упаковочные вкладыши, ТТН, опись	Акт приемки	Товаровед, зав. склада
Складирование	Складское свидетельство, складская квитанция, журнал		Зав. склада
Обработка	Опись, счет-фактура, упаковочные вкладыши	Упаковочный лист	Квалифицированный персонал
Сбыт	Счет-фактура, приходная квитанция	Кассовый чек, товарный чек	Продавец

# ПАРАМЕТРЫ ООО «ЛЕНТЫ»

показатель	расчётное значение	фактическое значение
суточный грузопоток	10 т	10 т
длина погрузочно-разгрузочного фронта		20 м
Общая площадь склада	264 кв.м	360 кв. м
Коэффициент заполнения объема склада		0,8
Емкость склада		2880 куб. м
Площадь экспедиции, приема и отпуска продукции		40 кв. м
гардеробные	0,72 м <sup>2</sup> *51(работ.)	36,72 кв. м
количество душевых	1,9 м <sup>2</sup> *5(каб.)	9,5 м <sup>2</sup>
умывальные комнаты	1,2 м <sup>2</sup> *2(умыв.)	2,4 кв. м
туалетные комнаты	2,25 м <sup>2</sup> *2(туал.)	4,5 кв. м
площадь помещения для отдыха	0,2 м <sup>2</sup> *23(раб.)	4,6 кв. м
помещения для обогрева рабочих	12 кв.м (не менее)	-
рабочие комнаты для служащих и конторы кладовщиков	4 кв.м (на рабочего)	-
кабинеты для руководства		24 кв. м
столовые/ комната приема пищи	50 кв.м	50 кв. м

# ДОСТИЖЕНИЯ

Я получила опыт	Благодаря тому
Работа с оборудованием и выкладка товаров	Я научилась пользоваться с оборудованием и выкладывать товар на стеллажи, в дальнейшем смогу с этим работать
Работа с людьми	Я усвоила принцип общения «продавец-покупатель»
Работа с товаром	Я поняла, что каждый товар должен находиться на своем месте и в соответствии с ценником, не иметь просрочек и следов брака



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!