	МИНОБРНАУКИ РОССИИ
	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»
	<i>Академический колледж</i>

ОТЧЕТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

38.02.03 Операционная деятельность в логистике

период с «05» июня по «02» июля 2020 года

Студент

Гр. С-ОД-19-1 _____ Гулага Н.Ю.

подпись

Организация: ООО Coca-Cola HBC Russia

Руководитель практики АК ВГУЭС _____ Степулёва Л.Ф.

подпись

Отчет защищен:

с оценкой _____

Владивосток 2020

Содержание

Введение.....	3
1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	4
1.1 Организационно-правовая форма.....	4
1.2 Основные виды деятельности.....	6
1.3 Основные группы производимых и реализуемых товаров (услуг)	8
1.4 Структура управления предприятием, задачи и функции основных подразделений	17
2 Анализ службы логистики предприятия.....	20
2.1 Место службы логистики в организационной структуре предприятия (подчиненность и формы взаимодействия с другими службами).....	20
2.2 служба логистики: ее структура, функции, задачи (в случае отсутствия службы указать подразделения, выполняющие логистические функции).....	21
3 Организация комплекса логистических процессов предприятия	24
3.1 Процесс закупки	24
3.2 Процесс транспортировки товаров.....	24
3.3 Организация работ по складированию товара	25
3.3 Процесс сбыта	26
4 Составление форм первичных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций в организации:	28
4.1 Организация работы с документами	28
4.2 Оформление и содержание основных видов информационно-справочных документов... 33	33
4.3 Договор-поставки.....	34
4.4 Схема внутреннего документооборота	35
Заключение.....	36
Список литературы	37
Приложение А.....	38
Приложение Б	39
Приложение В.....	40
Приложение Г	42
Приложение Д.....	44

Введение

Производственная практика – неотъемлемая часть учебного процесса в подготовке квалифицированных специалистов. Эту форму учебных занятий студенты вузов проходят на предприятиях и в учреждениях, соответствующих их специальности.

Главная цель производственной практики заключается в предоставлении возможности будущему специалисту получить навыки в области избранной профессиональной деятельности. А также в возможности проявить полученные во время учебы знания и умения на практике. Причем в самых различных направлениях хозяйственно-производственной деятельности: в ведении документации; приобретении навыков работы за станками; работе со специализированными компьютерными программами.

Благодаря производственной практике я ознакомился с основами будущей профессиональной деятельности. Определил уровень собственной подготовки к предстоящей работе. Изучал деятельность объекта, как в целом, так и по отдельным подразделениям.

Однако во время практики он не только приобретает новые практические знания, но и согласно призванию практики, учится осуществлять самостоятельный анализ, исследовать деятельность производственного объекта, выявлять проблемы и перспективы его дальнейшего функционирования. Предлагает собственные рационализаторские предложения по совершенствованию деятельности производственного предприятия. Данные предложения, зачастую, отражаются в отчете

Данный отчет состоит из введения, Организационно-экономическая характеристика предприятия организационно-правовая форма; основные виды деятельности; основные группы производимых и реализуемых товаров (услуг) структура управления предприятием, задачи и функции основных подразделений.

Анализ службы логистики предприятия место службы логистики в организационной структуре предприятия (подчиненность и формы взаимодействия с другими службами); служба логистики: ее структура, функции, задачи (в случае отсутствия службы указать подразделения, выполняющие логистические функции).

Организация комплекса логистических процессов предприятия: процесс закупки; процесс транспортировки товаров; организация работ по складированию товара; процесс сбыта

Составление форм первичных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций в организации: организация работы с документами оформление и содержание основных видов информационно-справочных документов договор-поставки; схема внутреннего документооборота

1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

1.1 Организационно-правовая форма

Полное юридическое наименование: ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "КОКА-КОЛА ЭЙЧБИСИ ЕВРАЗИЯ"

Руководитель:	<u>ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РУЖЕВИЧ АЛЕКСАНДАР</u>
ИНН / КПП:	7701215046 / 525801001
Уставной капитал:	9526.28 млн.
Численность персонала:	13545
Количество учредителей:	1
Дата регистрации:	23.12.2002
Статус:	Действующее

Впервые напиток Coca-Cola появился в СССР в связи с Олимпиадой 1980 года, тогда его разливали на нескольких московских заводах. Полноценное освоение рынка России началось в 1989 году завозом продукции компании Coca-Cola из-за рубежа. В 1991 году появилось представительство The Coca-Cola Company, а с 1992 года начали открываться заводы.

В России компания продает около 17 % собственной продукции в мире. По оценке Nestle, продажи Coca-Cola в России в 2007 году составили около 1,3 млрд долларов США[12]. Совокупные инвестиции Coca-Cola в российскую экономику (включая покупку и строительство заводов, развитие дистрибуции и т. п.) с 1990 по 2011 годы составили 3 млрд долларов США. В 2011 году компанией было заявлено о намерении вложить в экономику страны ещё 3 млрд долларов США за период с 2012 по 2016 год[13].

В 2010 году ирландская European refreshments (дочерняя компания The Coca-Cola Company) получила 100%-ный контроль над российским производителем соков «Нидан соки» (торговые марки «Да!» и «Моя семья»)[14]. В 2014 году этот контроль был передан Coca-Cola HBC (через ЗАО «Мултон»)[1].

Производством продукции с разрешения и под контролем The Coca-Cola Company занимается ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия», входящая в состав Coca-Cola HBC.

До 2015 года Coca-Cola Hellenic в России владела 17 заводами, включая 2 завода «Мултон» (в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Орле, Нижнем

Новгороде, Самаре, Волжском, Екатеринбурге, Новосибирске, Красноярске, Владивостоке, С олуно-Дмитриевском (Ставропольский край) и Ростовской области)[13].

В Coca-Cola Hellenic в России на 2013 год работало свыше 13 000 сотрудников.

Начиная с 2015 года началось сокращение производства в России.

В марте 2015 года было остановлено производство на заводе в Нижнем-Новгороде. Нагрузку производственных мощностей закрывшегося завода распределили между Самарой, Орлом, Истрой и Ростовом[15]. Ещё какое-то время завод использовался как логистический центр. Юридическая регистрация головной компании в России также осталась в Нижнем-Новгороде.

Компания владеет более чем 70 дистрибуционными центрами[19][20].

На 2017 год компания «Coca-Cola HBC Eurasia» владеет 10 заводами в России (в Москве, Истре Московской области, Щёлкове Московской области (Мултон), Санкт-Петербурге, Самаре, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге, Новосибирске, Красноярске и Владивостоке).

На 2017 год количество занятых сотрудников Coca-Cola Hellenic порядка 10 000[21].

В разных странах продукты, производимые компанией, различаются. Список продуктов, выпускаемых в России[22]:

напитки: Coca-Cola, Coca-Cola Vanilla, Coca-Cola Zero, Fanta, Sprite, Powerade, Фруктайм, Fuzetea (холодный чай), Schweppes, Burn (энергетический напиток), Black Monster (энергетический напиток).

соки: Добрый, Pulpy, Rich, Моя Семья, Innocent

вода; BonAqua, BonAqua Viva, Smartwater.

Coca-Cola HBC (Coca-Cola Hellenic Bottling Company) является партнером-боттлером The Coca-Cola Company. The Coca-Cola Company формирует спрос, определяет состав и производит основы напитков, отвечает за продвижение бренда. Coca-Cola HBC производит, продает и доставляет напитки клиентам, а также занимается продвижением в торговых точках.

Coca-Cola Hellenic Bottling Company AG – ведущая компания по производству и дистрибуции напитков The Coca-Cola Company.

Владивосток

Coca-Cola HBC Russia

ул. 2-я Шоссейная 1а

Владивосток 690054

Россия

Телефон +7 423 230 86 08

1.2 Основные виды деятельности

Основной (по коду ОКВЭД ред.2): 11.07.2 - Производство безалкогольных напитков ароматизированных и/или с добавлением сахара, кроме минеральных вод

Найти похожие предприятия - в той же отрасли и регионе (с тем же ОКВЭД и ОКАТО)

Дополнительные виды деятельности по ОКВЭД 2:

10.32	Производство соковой продукции из фруктов и овощей
10.86	Производство детского питания и диетических пищевых продуктов
10.89.3	Производство растительных соков и экстрактов, пептических веществ, растительных клеев и загустителей
46.34.1	Торговля оптовая соками, минеральной водой и прочими безалкогольными напитками
46.34.2	Торговля оптовая алкогольными напитками, включая пиво и пищевой этиловый спирт
46.38.21	Торговля оптовая гомогенизированными пищевыми продуктами, детским и диетическим питанием
46.39	Торговля оптовая неспециализированная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями
46.90	Торговля оптовая неспециализированная
47.11	Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах
47.25.2	Торговля розничная безалкогольными напитками в специализированных магазинах
47.29.39	Торговля розничная прочими пищевыми продуктами в специализированных магазинах, не включенными в другие группировки
52.10	Деятельность по складированию и хранению
52.24	Транспортная обработка грузов
52.29	Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками
73.20.1	Исследование конъюнктуры рынка

Основная деятельность организации — это производство товара, в данной случае, это разлив напитков по бутылкам

На производстве, которое находится по адресу, указанному ранее, в основном занимаются разлитием газированных напитков в бутылки и после чего товар отправляют на склад.

Сами газированные напитки поступают с ближайшего основного пункта, который находится в городе Новосибирск.

С чайной продукцией организация не сотрудничает.

В производство входят такие напитки как Sprite, Coca-Cola, Бон Аква и т.д.

Что в плане продаж, у организации продажи не большие

На производстве наливаю товар с запасом на 10-14 дней, то есть, когда наливают партию, то потом в течение 10-14 дней начинают делать вторую партию, партия примерно рассчитана на 30 дней

Как компания работаем с The Coca-Cola Company

The Coca-Cola Company, крупнейший производитель безалкогольной продукции в мире, работает более чем в 200 странах.

Логотип Coca-Cola знают во всем мире

Создание спроса

The Coca-Cola Company отвечает за создание спроса благодаря развитию брендов и потребителю маркетингу. Кроме того, компания поставляет ингредиенты, производит и продаёт основы напитков и сиропы.

Головной офис Coca-Cola HBC в Швейцарии

Удовлетворение спроса

Coca-Cola HBC отвечает за удовлетворение спроса, осуществляя производство, дистрибуцию и продажу готовых безалкогольных напитков клиентам, которые затем продают продукцию потребителям. Компания также отвечает за трейд-маркетинг и представленность в торговых точках.

Coca-Cola HBC – один из лидирующих производителей продукции под товарными знаками The Coca-Cola Company. Компания работает в 28 странах, обслуживая около 600 млн потенциальных потребителей.

1.3 Основные группы производимых и реализуемых товаров (услуг)

Данном пункте я предоставлю основной ассортимент товаров в данной организации

Таблица 1 Ассортимент компании

Ассортимент			
№	Наименование		Объем
1	Innocent	Сок яблочный прямого отжима, обогащенный витамином С (доступен для поставок в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге)	0.330 литра
2	Innocent	Сок яблочный прямого отжима, обогащенный витамином С (доступен для поставок в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге)	0.9 литра
3	Innocent	Апельсиновый сок с мякотью прямого отжима (доступен для поставок в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге)	0.330 литра
4	Innocent	Апельсиновый сок с мякотью прямого отжима (доступен для поставок в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге)	0.9 литра
5	Innocent	Сок из апельсинов, яблок, моркови и лимона, прямого отжима (доступен для поставок в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге)	0.9 литра
6	Innocent	Пюре фруктовое из манго и маракуйи (доступен для поставок в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге)	0.25 литра
7	Innocent	Пюре фруктовое-овощное питьевое из яблок, груши, шпината и баобаба (доступен для поставок в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге)	0.25 литра
8	Innocent	Пюре фруктовое питьевое из граната, черники и асаи (доступен для поставок в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге)	0.25 литра
9	Innocent	Сок из смеси фруктов и ягод "Яблоко, черника, черная смородина и клюква" прямого отжима (доступен для поставок в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге)	0.9 литра
10	Innocent	Пюре фруктовое-овощное из яблок, мандаринов, моркови, имбиря, с семенами льна, обогащенное витаминами, "Супер смузи Сила" (доступен для поставок в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге)	0.36 литра
11	Innocent	Пюре фруктовое из яблок, клубники, вишни, гуараны с семенами льна, обогащенное витаминами, "Супер смузи Энергия" (доступен для поставок в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге)	0.36 литра

12	Innocent	Пюре фруктовое из яблок, банана, киви, лайма, с семенами льна, экстрактом зеленого чая, обогащенное витаминами, «Супер смузи Бодрость» (доступен для поставок в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге)	0.36 литра
13	Innocent	Сок яблочно-малиновый прямого отжима (доступен для поставок в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге)	0.330 литра
14	Innocent	Сок яблочно-малиновый прямого отжима (доступен для поставок в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге)	0.9 литра
15	Innocent	Сок мульти фруктовый прямого отжима (доступен для поставок в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге)	0.9 литра
16	АдеЗ	«АдеЗ» Изумительная соя». Напиток безалкогольный ароматизированный, обогащенный кальцием и витаминами. С подсластителем. Ультрапастеризованный.	0.800 Литра
17	АдеЗ	«АдеЗ» Восхитительный миндаль». Напиток безалкогольный ароматизированный, обогащенный кальцием и витаминами. С подсластителем. Ультрапастеризованный.	0.800 Литра
18	АдеЗ	«АдеЗ» Замечательный кокос». Напиток безалкогольный ароматизированный, обогащенный кальцием и витаминами. С подсластителем. Ультрапастеризованный.	0.800 Литра
19	АдеЗ	«АдеЗ» Потрясающий рис». Напиток безалкогольный ароматизированный, обогащенный кальцием и витаминами. С подсластителем. Ультрапастеризованный.	0.800 Литра
20	АдеЗ	«АдеЗ» Восхитительный миндаль с манго и маракуйей». Напиток безалкогольный ароматизированный, обогащенный витамином Е. С подсластителем. Пастеризованный.	0.250 Литра
21	АдеЗ	«АдеЗ» Великолепный овес с клубникой и бананом». Напиток безалкогольный ароматизированный, обогащенный магнием. С подсластителем. Пастеризованный.	0.250 Литра
22	АдеЗ	«АдеЗ» Освежающий кокос с ягодами. Напиток безалкогольный ароматизированный, обогащенный витаминами. С подсластителем. Пастеризованный.	0.250 Литра
23	Берн	"БЁРН®" ЯБЛОКО КИВИ" БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЙ СИЛЬНОГАЗИРОВАННЫЙ, ТОНИЗИРУЮЩИЙ (ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ) НАПИТОК.	0.330 Литра
24	Берн	"БЁРН®" ОРИГИНАЛЬНЫЙ" БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЙ СИЛЬНОГАЗИРОВАННЫЙ, ТОНИЗИРУЮЩИЙ (ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ) НАПИТОК.	0.330 Литра
25	Берн	"БЁРН®" ЯБЛОКО КИВИ" БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЙ СИЛЬНОГАЗИРОВАННЫЙ, ТОНИЗИРУЮЩИЙ (ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ) НАПИТОК.	0.500 Литра

26	Берн	"БЁРН®" ОРИГИНАЛЬНЫЙ" БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЙ СИЛЬНОГАЗИРОВАННЫЙ, ТОНИЗИРУЮЩИЙ (ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ) НАПИТОК.	0.500 Литра
27	Берн	"БЁРН®" ТРОПИЧЕСКИЙ МИКС" БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЙ СИЛЬНОГАЗИРОВАННЫЙ, ТОНИЗИРУЮЩИЙ (ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ) НАПИТОК.	0.500 Литра
28	Берн	«БЁРН®» ЛИМОННЫЙ ЛЕД» БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЙ СИЛЬНОГАЗИРОВАННЫЙ, ТОНИЗИРУЮЩИЙ (ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ) НАПИТОК.	0.500 Литра
29	БЛЭК МОНСТР	BLACK MONSTER® - << БЛЭК МОНСТР®>> НАПИТОК БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЙ ТОНИЗИРУЮЩИЙ (ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ) ГАЗИРОВАННЫЙ	0.500 Литра
30	БЛЭК МОНСТР	BLACK MONSTER® ASSAULT® - <<БЛЭК МОНСТР® АССОЛТ >> НАПИТОК БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЙ ТОНИЗИРУЮЩИЙ (ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ) ГАЗИРОВАННЫЙ	0.500 Литра
31	БЛЭК МОНСТР	BLACK MONSTER® КНАОС® ENERGY + JUICE <<БЛЭК МОНСТР® ХАОС ЭНЕРДЖИ + ДЖУС>> НАПИТОК БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЙ ТОНИЗИРУЮЩИЙ (ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ) ГАЗИРОВАННЫЙ	0.500 Литра
32	БЛЭК МОНСТР	"BLACK MONSTER ENERGY ULTRA® «БЛЭК МОНСТР ЭНЕРДЖИ УЛЬТРА (ТМ)» НАПИТОК БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЙ ТОНИЗИРУЮЩИЙ (ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ) ГАЗИРОВАННЫЙ	0.500 Литра
33	БЛЭК МОНСТР	BLACK MONSTER® - «БЛЭК МОНСТР®» THE DOCTOR ТМ. БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЙ СИЛЬНОГАЗИРОВАННЫЙ, ТОНИЗИРУЮЩИЙ (ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ) НАПИТОК. ПАСТЕРИЗОВАННЫЙ. СОДЕРЖИТ НЕ МЕНЕЕ 4% СОКА.	0.500 Литра
34	БонАква	Вива Лайм-Мята (напиток безалкогольный негазированный)	0.500 Литра
35	БонАква	Вива Яблоко (напиток безалкогольный негазированный)	0.500 Литра
36	БонАква	Вода чистая питьевая (стеклянная бутылка)	0.330 Литра
37	БонАква	Вода чистая питьевая газированная (стеклянная бутылка)	0.330 Литра
38	БонАква	Вода чистая питьевая (стеклянная бутылка)	0.750 Литра
39	БонАква	Вода чистая питьевая	0.500 Литра
40	БонАква	Вода чистая питьевая газированная	0.500 Литра
41	БонАква	Вода чистая питьевая	1.0 Литр
42	БонАква	Вода чистая питьевая газированная	1.0 Литр
43	БонАква	Вода чистая питьевая	1.5 Литра
44	БонАква	Вода чистая питьевая газированная	1.5 Литра
45	БонАква	Вода чистая питьевая	2 Литра
46	БонАква	Вода чистая питьевая газированная	2 Литра
47	БонАква	Вода чистая питьевая	5 Литров
48	Гласо Смартвотер	Вода питьевая негазированная первой категории	1.1 Литра

49	Гласо Смартвотер	Вода питьевая негазированная первой категории	0.600 Литра
50	Добрый	Яблочный сок	0.2 литра
51	Добрый	Яблочный сок	0.33 литра
52	Добрый	100% Яблочный сок	1 Литр
53	Добрый	Яблочный сок	2 Литра
54	Добрый	Яблочный нектар	1 Литр
55	Добрый	Яблочный нектар	2 Литра
56	Добрый	Апельсиновый нектар	0.33 литра
57	Добрый	Апельсиновый нектар	1 Литр
58	Добрый	Апельсиновый нектар	2 Литра
59	Добрый	Мультифруктовый сок	0.2 литра
60	Добрый	Нектар мультифруктовый, обогащенный провитамином А "Мультифрут"	0.33 литра
61	Добрый	Нектар мультифруктовый, обогащенный провитамином А "Мультифрут"	1 Литр
62	Добрый	Нектар мультифруктовый, обогащенный провитамином А "Мультифрут"	2 Литра
63	Добрый	Сок из яблок и груш	0.2 литра
64	Добрый	Сок из яблок и вишни	0.2 литра
65	Добрый	Сок из яблок и персиков	0.2 литра
66	Добрый	Нектар персиково-яблочный	0.33 литра
67	Добрый	Нектар персиково-яблочный	1 Литр
68	Добрый	Нектар персиково-яблочный	2 Литра
69	Добрый	Сок томатный с сахаром и солью	0.33 литра
70	Добрый	100% Сок томатный с солью	0.33 литра
71	Добрый	100% Сок томатный с солью	1 Литр
72	Добрый	Сок томатный с сахаром и солью	2 Литра
73	Добрый	100% Сок томатный с солью	2 Литра
74	Добрый	Виноградный нектар	1 Литр
75	Добрый	Ананасовый нектар	1 Литр
76	Добрый	Ананасовый нектар	2 Литра
77	Добрый	Абрикосовый нектар	1 Литр
78	Добрый	Абрикосовый нектар	2 Литра
79	Добрый	Нектар из апельсина, грейпфрута, мандарина, лимона и лайма (Бодрый Цитрус)	2 Литра
80	Добрый	Нектар из яблок, черноплодной рябины и вишни	1 Литр
81	Добрый	Нектар из яблок, черноплодной рябины и вишни	2 Литра
82	Добрый	Нектар из яблок, черноплодной рябины и малины	1 Литр
83	Добрый	Нектар из яблок, черноплодной рябины и малины	2 Литра
84	Добрый	100% Сок из яблока, апельсина, мандарина, грейпфрута, лимона и лайма	1 Литр
85	Добрый	100% Сок из яблок, апельсинов, персиков и моркови, обогащенный витаминами	1 Литр
86	Добрый	100% Сок яблочно-виноградный	1 Литр
87	Добрый	Морс из винограда и клюквы	1 Литр
88	Добрый	Морс из винограда, клюквы, брусники и морошки	1 Литр

89	Добрый	Грушевый нектар (Уголки России)	1 Литр
90	Добрый	Нектар из смеси фруктов и ягод, обогащенный витамином С (Уголки России)	1 Литр
91	Добрый	Нектар из винограда и граната (Уголки России)	1 Литр
92	Добрый	Нектар мультиовощной "Овощной урожай" (Уголки России)	1 Литр
93	Добрый	Напиток сокосодержащий мультягодный с медом и экстрактом шалфея "Ягоды с медом и шалфеем" (Уголки России)	1 Литр
94	Добрый	Пюре фруктово-ягодное питьевое из бананов, яблок, груш, черноплодной рябины и клубники "Клубника-банана гоу"	0,11g
95	Добрый	Пюре фруктовое питьевое из персиков, яблок, манго, винограда, бананов и маракуйи "Экзотик рок"	0,11g
96	Добрый	Пюре фруктово-ягодное питьевое из яблок, черники, вишни и малины "Ягодный дэнс"	0,11g
97	Добрый Pulru	Напиток сокосодержащий из апельсина с мякотью	0.45 литра
98	Добрый Pulru	Напиток сокосодержащий из апельсина с мякотью	0.9 литра
99	Добрый Pulru	Напиток сокосодержащий из смеси фруктов с мякотью апельсина	0.45 литра
100	Добрый Pulru	Напиток сокосодержащий из смеси фруктов с мякотью апельсина	0.9 литра
101	Добрый Pulru	Напиток сокосодержащий из грейпфрута с мякотью	0.9 литра
102	Добрый Pulru	Напиток сокосодержащий безалкогольный негазированный с кусочками ананаса	0.45 литра
103	Добрый Pulru	Напиток безалкогольный негазированный с соком и кусочками кокосового желе	0.45 литра
104	Добрый Pulru	Напиток безалкогольный негазированный с соком и кусочками алоэ	0.45 литра
105	Кока-Кола	Напиток безалкогольный сильногазированный (банка)	0.250 Литра
106	Кока-Кола	Напиток безалкогольный сильногазированный (стеклянная бутылка)	0.330 Литра
107	Кока-Кола	Напиток безалкогольный сильногазированный (банка)	0.330 Литра
108	Кока-Кола	Напиток безалкогольный сильногазированный	0.500 Литра
109	Кока-Кола	Напиток безалкогольный сильногазированный	0.9 Литра
110	Кока-Кола	Напиток безалкогольный сильногазированный	1.0 Литр
111	Кока-Кола	Напиток безалкогольный сильногазированный	1.5 Литра
112	Кока-Кола	Напиток безалкогольный сильногазированный	2 Литра
113	Кока-Кола Ванилла	Напиток безалкогольный сильногазированный (банка)	0.330 Литра
114	Кока-Кола Ванилла	Напиток безалкогольный сильногазированный	0.500 Литра
115	Кока-Кола Ванилла	Напиток безалкогольный сильногазированный	0.900 Литра
116	Кока-Кола Зеро	Напиток безалкогольный сильногазированный (банка)	0.250 Литра

117	Кока-Кола Зеро	Напиток безалкогольный сильногазированный (стеклянная бутылка)	0.330 Литра
118	Кока-Кола Зеро	Напиток безалкогольный сильногазированный (банка)	0.330 Литра
119	Кока-Кола Зеро	Напиток безалкогольный сильногазированный	0.500 Литра
120	Кока-Кола Зеро	Напиток безалкогольный сильногазированный	0.9 Литра
121	Кока-Кола Зеро	Напиток безалкогольный сильногазированный	1.0 Литр
122	Кока-Кола Зеро	Напиток безалкогольный сильногазированный	1.5 Литра
123	Кока-Кола Черри	Напиток безалкогольный сильногазированный (банка)	0.250 Литра
124	Кока-Кола Черри	Напиток безалкогольный сильногазированный	0.500 Литра
125	Кока-Кола Черри	Напиток безалкогольный сильногазированный	0.9 Литра
126	Кока-Кола Черри	Напиток безалкогольный сильногазированный	1.0 Литр
127	Кока-Кола Черри	Напиток безалкогольный сильногазированный	1.5 Литра
128	Моя Семья	Напиток сокосодержащий из яблок "Яблочный микс"	0.175 Литра
129	Моя Семья	Напиток сокосодержащий из яблок "Яблочный микс"	0.95 литра
130	Моя Семья	Напиток сокосодержащий из яблок "Яблочный микс"	1.93 литра
131	Моя Семья	Напиток сокосодержащий фруктово-ягодный (Ягода-Вкуснягода)	0.175 литра
132	Моя Семья	Напиток сокосодержащий фруктово-ягодный (Ягода-Вкуснягода)	0.95 литра
133	Моя Семья	Напиток сокосодержащий фруктово-ягодный (Ягода-Вкуснягода)	1.93 литра
134	Моя Семья	Напиток сокосодержащий мультифруктовый, обогащенный провитамином А (Мульти-фрути)	0.175 литра
135	Моя Семья	Напиток сокосодержащий мультифруктовый, обогащенный провитамином А (Мульти-фрути)	0.95 литра
136	Моя Семья	Напиток сокосодержащий мультифруктовый, обогащенный провитамином А (Мульти-фрути)	1.93 литра
137	Моя Семья	Напиток сокосодержащий из апельсина и грейпфрута, обогащенный провитамином А (Цитрус-Хитрус)	0.175 литра
138	Моя Семья	Напиток сокосодержащий из апельсина и грейпфрута, обогащенный провитамином А (Цитрус-Хитрус)	0.95 литра
139	Моя Семья	Напиток сокосодержащий из апельсина и грейпфрута, обогащенный провитамином А (Цитрус-Хитрус)	1.93 литра
140	Моя Семья	Напиток сокосодержащий из ананаса, манго и маракуйи, обогащенный провитамином А (Ананас- Маракас)	0.175 литра
141	Моя Семья	Напиток сокосодержащий из ананаса, манго и маракуйи, обогащенный провитамином А (Ананас- Маракас)	0.95 литра

142	Моя Семья	Напиток сокосодержащий из яблок, персиков и абрикосов, обогащенный провитамином А (Абрикос-Персикос)	0.95 литра
143	Моя Семья	Напиток сокосодержащий из яблок, персиков и абрикосов, обогащенный провитамином А (Абрикос-Персикос)	1.93 литра
144	Моя Семья	Напиток сокосодержащий томатный с экстрактом сельдерея (Томато-Сельдерято)	0.95 литра
145	Моя Семья	Напиток сокосодержащий томатный с экстрактом сельдерея (Томато-Сельдерято)	1.93 литра
146	Моя Семья	Напиток сокосодержащий из яблок, аронии и вишни с экстрактом мяты (Вишнята-мята)	0.95 литра
147	Моя Семья	Напиток сокосодержащий из яблок, аронии и вишни с экстрактом мяты (Вишнята-мята)	1.93 литра
148	Моя Семья	Напиток сокосодержащий из яблок, черноплодной рябины, клубники и земляники (Клубничина-Земляничина)	0.95 литра
149	Моя Семья	Сироп с соком яблока, черной смородины, красной смородины "Смородиновое настроение"	2 Литра
150	Моя Семья	Сироп с соком вишни, яблока, черешни "Вишневое удовольствие"	2 Литра
151	Пауэрейд	Ледяная буря (напиток безалкогольный негазированный изотонический)	0.500 Литра
152	Пауэрейд	Снежное золото (напиток безалкогольный негазированный изотонический)	0.500 Литра
153	Рич	Грейпфрутовый сок	0.2 литра
154	Рич	Грейпфрутовый сок	1 Литр
155	Рич	Яблочный сок	0.2 литра
156	Рич	Яблочный сок	0.3 литра
157	Рич	Яблочный сок	1 Литр
158	Рич	Апельсиновый сок	0.2 литра
159	Рич	Апельсиновый сок	0.3 литра
160	Рич	Апельсиновый сок	1 Литр
161	Рич	Вишневый нектар	0.3 литра
162	Рич	Вишневый нектар	0.2 литра
163	Рич	Вишневый нектар	1 Литр
164	Рич	Персиковый нектар с мякотью	0.2 литра
165	Рич	Персиковый нектар с мякотью	1 Литр
166	Рич	Томатный сок с солью	0.2 литра
167	Рич	Рич Томатный сок с солью	1 Литр
168	Рич	Рич Нектар из апельсинов и манго	0.3 литра
169	Рич	Нектар из апельсинов и манго	1 Литр
170	Рич	Ананасовый сок	0.2 литра
171	Рич	Ананасовый сок	1 Литр
172	Рич	Виноградный сок	1 Литр
173	Рич	Нектар из апельсинов и моркови "Рубиновый апельсин"	1 Литр
174	Рич	Сок из смеси фруктов "Мультифрут" обогащенный провитамином А	1 Литр
175	Рич	Гранатовый сок	1 Литр

176	Спрайт	Напиток безалкогольный сильногазированный (банка)	0.250 Литра
177	Спрайт	Напиток безалкогольный сильногазированный (стеклянная бутылка)	0.330 Литра
178	Спрайт	Напиток безалкогольный сильногазированный (банка)	0.330 Литра
179	Спрайт	Напиток безалкогольный сильногазированный	0.500 Литра
180	Спрайт	Напиток безалкогольный сильногазированный	0.9 Литра
181	Спрайт	Напиток безалкогольный сильногазированный	1.0 Литр
182	Спрайт	Напиток безалкогольный сильногазированный	1.5 Литра
183	Спрайт	Напиток безалкогольный сильногазированный	2.0 Литра
184	Фанта	Апельсин с витамином С (напиток безалкогольный сильногазированный) Банка	0.250 Литра
185	Фанта	Апельсин с витамином С (напиток безалкогольный сильногазированный) Стеклобанная бутылка	0.330 Литра
186	Фанта	Апельсин с витамином С (напиток безалкогольный сильногазированный) Банка	0.330 Литра
187	Фанта	Апельсин с витамином С (напиток безалкогольный сильногазированный)	0.500 Литра
188	Фанта	Апельсин с витамином С (напиток безалкогольный сильногазированный)	0.9 Литра
189	Фанта	Апельсин с витамином С (напиток безалкогольный сильногазированный)	1.0 Литр
190	Фанта	Апельсин с витамином С (напиток безалкогольный сильногазированный)	1.5 Литра
191	Фанта	Апельсин с витамином С (напиток безалкогольный сильногазированный)	2.0 Литра
192	Фанта	Цитрус (напиток безалкогольный сильногазированный)	0.500 Литра
193	Фанта	Цитрус (напиток безалкогольный сильногазированный)	0.9 Литра
194	Фанта	Цитрус (напиток безалкогольный сильногазированный)	1.0 Литр
195	Фанта	Цитрус (напиток безалкогольный сильногазированный)	1.5 Литра
196	Фанта	Цитрус (напиток безалкогольный сильногазированный)	2.0 Литра
197	Фанта	Груша (напиток безалкогольный сильногазированный)	0.500 Литра
198	Фанта	Груша (напиток безалкогольный сильногазированный)	0.9 Литра
199	Фанта	Груша (напиток безалкогольный сильногазированный)	1.0 Литр
200	Фанта	Груша (напиток безалкогольный сильногазированный)	1.5 Литра
201	ФБЮЗ ТИ	Черный чай Ягоды-Гибискус (напиток безалкогольный негазированный)	0.500 Литра
202	ФБЮЗ ТИ	Черный чай Ягоды-Гибискус (напиток безалкогольный негазированный)	1.0 Литр
203	ФБЮЗ ТИ	Черный чай Ягоды-Гибискус (напиток безалкогольный негазированный)	1.5 Литра
204	ФБЮЗ ТИ	Зеленый чай Цитрус (напиток безалкогольный негазированный)	0.500 Литра
205	ФБЮЗ ТИ	Зеленый чай Цитрус (напиток безалкогольный негазированный)	1.0 Литр
206	ФБЮЗ ТИ	Зеленый чай Цитрус (напиток безалкогольный негазированный)	1.5 Литра
207	ФБЮЗ ТИ	Зеленый чай Клубника и Малина (напиток безалкогольный негазированный)	0.500 Литра

208	ФБЮЗ ТИ	Зеленый чай Клубника и Малина (напиток безалкогольный негазированный)	1.0 Литр
209	ФБЮЗ ТИ	Зеленый чай Клубника и Малина (напиток безалкогольный негазированный)	1.5 Литра
210	ФБЮЗ ТИ	Черный чай Лимон-Лемонграсс (напиток безалкогольный негазированный)	0.330 Литра
211	ФБЮЗ ТИ	Черный чай Лимон-Лемонграсс (напиток безалкогольный негазированный)	0.500 Литра
212	ФБЮЗ ТИ	Черный чай Лимон-Лемонграсс (напиток безалкогольный негазированный)	1.0 Литр
213	ФБЮЗ ТИ	Черный чай Лимон-Лемонграсс (напиток безалкогольный негазированный)	1.5 Литра
214	ФБЮЗ ТИ	Черный чай Персик-Роза (напиток безалкогольный негазированный)	0.330 Литра
215	ФБЮЗ ТИ	Черный чай Персик-Роза (напиток безалкогольный негазированный)	0.500 Литра
216	ФБЮЗ ТИ	Черный чай Персик-Роза (напиток безалкогольный негазированный)	1.0 Литр
217	ФБЮЗ ТИ	Черный чай Персик-Роза (напиток безалкогольный негазированный)	1.5 Литра
218	ФБЮЗ ТИ	Зеленый чай Манго-Ромашка (напиток безалкогольный негазированный)	0.330 Литра
219	ФБЮЗ ТИ	Зеленый чай Манго-Ромашка (напиток безалкогольный негазированный)	0.500 Литра
220	ФБЮЗ ТИ	Зеленый чай Манго-Ромашка (напиток безалкогольный негазированный)	1.0 Литр
221	ФБЮЗ ТИ	Зеленый чай Манго-Ромашка (напиток безалкогольный негазированный)	1.5 Литра
222	Швэппс	Битер Лемон (напиток безалкогольный сильногазированный) Стеклянная Бутылка	0.250 Литра
223	Швэппс	Битер Лемон (напиток безалкогольный сильногазированный) ЖБ	0.330 Литра
224	Швэппс	Битер Лемон (напиток безалкогольный сильногазированный)	0.500 Литра
225	Швэппс	Битер Лемон (напиток безалкогольный сильногазированный)	1.0 Литр
226	Швэппс	Битер Лемон (напиток безалкогольный сильногазированный)	1.5 Литра
227	Швэппс	Индиан Тоник (напиток безалкогольный сильногазированный) Стеклянная бутылка	0.250 Литра
228	Швэппс	Индиан Тоник (напиток безалкогольный сильногазированный) ЖБ	0.330 Литра
229	Швэппс	Индиан Тоник (напиток безалкогольный сильногазированный)	0.500 Литра
230	Швэппс	Индиан Тоник (напиток безалкогольный сильногазированный)	1.0 Литр
231	Швэппс	Индиан Тоник (напиток безалкогольный сильногазированный)	1.5 Литра
232	Швэппс	Дерзкий Гранат (напиток безалкогольный сильногазированный)	0.330 Литра

233	Швэппс	Дерзкий Гранат (напиток безалкогольный сильногазированный)	0.500 Литра
234	Швэппс	Дерзкий Гранат (напиток безалкогольный сильногазированный)	1.0 Литр
235	Швэппс	Дерзкий Гранат (напиток безалкогольный сильногазированный)	1.5 Литра
236	Швэппс	Мохито (напиток безалкогольный сильногазированный)	0.330 Литра
237	Швэппс	Мохито (напиток безалкогольный сильногазированный)	0.500 Литра
238	Швэппс	Мохито (напиток безалкогольный сильногазированный)	1.0 Литр
239	Швэппс	Мохито (напиток безалкогольный сильногазированный)	1.5 Литра

Потребители все больше беспокоятся о содержании сахара и калорий в продуктах и напитках, обращают внимание на натуральность и полезность ингредиентов. Компания поддерживаем наших потребителей в том, чтобы вести сбалансированный образ жизни.

Организация продолжили снижать калорийность наших напитков:

-1/3 газированных безалкогольных напитков в России выпускаются со сниженным или нулевым содержанием калорий

-На 30–80% снизили содержание добавленного сахара в газированных напитках: Fanta, Sprite и Schweppes (за 2017–2018 годы)

-Снизил калорийность газированных напитков в среднем на 9,6%, а соковой продукции – на 10,6%.

-Расширили ассортимент негазированных напитков: на российском рынке появились напитки на растительной основе AdeZ и вода Smartwater

Компания придерживается политики ответственного маркетинга.

Компания активно взаимодействуем с другими представителями бизнеса, органами власти, профессиональным сообществом, клиентами и сотрудниками.

Компания хочет, чтобы как можно больше людей узнали о нашей новой стратегии, цель которой – всегда быть рядом с потребителем, 24 часа в сутки, 7 дней в неделю.

1.4 Структура управления предприятием, задачи и функции основных подразделений

Обязательства в области устойчивого развития Coca-Cola Hellenic Bottling Company AG (в состав которой входит Coca-Cola HBC Россия).

Для обеспечения устойчивости системы Coca-Cola необходимо, чтобы позиции The Coca-Cola Company в сфере устойчивого развития разделяли и компании-ботлеры. В 2018 году Coca-Cola Hellenic Bottling Company AG, которая работает в 28 странах Европы и включает Coca-Cola HBC Россия (10 заводов в 9 регионах страны), приняла и представила 17 конкретных обязательств в области устойчивости развития до 2025 года — с учетом стратегических приоритетов The Coca-Cola Company, Целей устойчивого развития ООН и реалий тех стран, в которых представлена компания.

Сокращение выбросов CO₂

- Сократить долю прямых выбросов CO₂ на всех производствах на 30%
- Довести долю энергосберегающих холодильников в розничных торговых точках до 50% от общего числа
- Получать 50% всей энергии, используемой на наших заводах, из возобновляемых и экологически чистых источников
- Получать 100% электроэнергии из экологически чистых и возобновляемых источников (в Европейском Союзе и Швейцарии)

Сохранение водных ресурсов

- Сократить объем потребления воды на заводах, расположенных в зонах повышенного риска, на 20%
- Повысить доступность воды для жителей всех находящихся в зонах зоне риска регионов работы компании

Мир без отходов

- Довести долю потребительской упаковки, пригодной для переработки, до 100%
- Увеличить долю использования пластика из переработанного ПЭТ или из ПЭТ, полученного из вторично использованных материалов, до 35% от общего числа
- Оказать поддержку в сборе 75% первичной упаковки для ее дальнейшей утилизации и повторного использования

Сырье

- Довести до 100% долю используемых нами ключевых сельскохозяйственных компонентов, соответствующих принципам устойчивого сельскохозяйственного сельского развития хозяйства

Сбалансированное питание

- Снизить калорийность газированных безалкогольных напитков на 25% (в расчете на 100 мл)

Наши сотрудники и местные сообщества

- Обеспечить безопасность на рабочих местах и отсутствие несчастных случаев со смертельным исходом, а также сократить количество несчастных случаев с потерей рабочего времени на 50%
- Обеспечить гендерное равноправие и довести количество управленческих должностей, занимаемых женщинами, до 50%
- Подключить не менее 10% жителей регионучастников из местных сообществ присутствия к нашим ознакомительным программам по подготовке менеджеров

- Вовлечь 1 млн человек в программу развития молодежи «Youth Empowered — Твой путь к успеху»

- Принять участие в минимум 20 партнерских программах по борьбе с мусором в городах или на побережьях

- Вовлечь 10% сотрудников в волонтерские инициативы

Подробнее об обязательствах в области устойчивого развития Coca-Cola Hellenic Bottling Company AG — в Интегрированном годовом отчете Coca-Cola HBC AG за 2018 год.

2 Анализ службы логистики предприятия

2.1 Место службы логистики в организационной структуре предприятия (подчиненность и формы взаимодействия с другими службами)

Логистическая стратегия, логистические функции и логистические операции предприятия реализуются с помощью определенной организационной структуры управления логистической системы, под которой обычно понимается совокупность элементов службы логистики (должностей и структурных подразделений) и установившихся связей между ними.

Служба логистики на предприятии осуществляет следующие функции.

Функция 1. Развитие и формирование логистической системы. Изменение технологий производства продукции, организационной политики предприятия и условий рынка требуют пересмотра существующей логистической системы. Поэтому в некоторых случаях необходима реорганизация всей логистической системы предприятия.

Функция 2. Определение стратегии логистических систем. Логистическая система функционирует на макро– и микроуровне, где формируется стратегия логистики. Управляющий логистикой на предприятии несет ответственность не только за планирование и подход к формированию стратегии, но и за контроль выполнения стратегических планов.

Функция 3. Администрирование и координация коммерческих и технологических процессов. Служба логистики должна не только взаимодействовать со всеми подразделениями предприятия при управлении материальным потоком, но и взаимно координировать выполняемые логистические функции.

Функция 4. Учет специфики логистики для предприятий разных отраслей промышленности и торговли. Формируя логистическую систему предприятия и разрабатывая логистическую стратегию, необходимо учитывать специфику различных отраслей и другие факторы.

Компания доставляет продукцию по всей стране – от Калининграда до Владивостока, чтобы вы могли насладиться любимыми напитками в любой точке России.

Красные грузовики компании знамениты во всем мире, потому что они привозят счастье и освежающие напитки потребителям, а также предоставляют безупречный сервис клиентам.

3 550 единиц транспортных средств в нашем автопарке

~3,5–4 года — средний возраст легкового и грузового транспорта системы Coca-Cola в России

Ежегодно мы обновляем автопарк — как легковой, так и грузовой — и меняем старые автомобили на новые, более экологичные.

В некоторых регионах мы работаем с провайдерами логистических услуг (3PL), привлекая к сотрудничеству только лучших и проверенных партнеров.

Чистый транспорт

Компания ежегодно контролирует показатели выбросов CO₂ нашего автопарка, а также расход топлива и исправную работу всех систем, обеспечивающих показатели класса Евро. Объем потребления моторного топлива только за период 2015–2017 гг. сократился на 30,8% за счет GPS-контроля маршрутов автотранспорта, осуществляющего доставку готовой продукции по стране, и обучающих мероприятий для водителей, рассказывающих об основных причинах нерационального расхода топлива.

В 2018 году мы вывели из эксплуатации 315 грузовых транспортных средств (45%) и 546 легковых (15%) и ввели в эксплуатацию 53 грузовика (класс выбросов — Евро 5) и 480 новых легковых автомобилей.

Одним из способов снижения выбросов выхлопных газов автомобильного транспорта является система GPS-трекинга, установленная на автомобилях системы Coca-Cola в России. Она позволяет диспетчерскому центру оптимизировать маршрут транспорта, уменьшая таким образом его воздействие на окружающую среду. Отдаленные маршруты передаются подрядчикам или дистрибьюторам.

2.2 служба логистики: ее структура, функции, задачи (в случае отсутствия службы указать подразделения, выполняющие логистические функции).

Пять технологий координации работы

- обоюдное согласование;
- контроль напрямую;
- определение стандартов рабочих процессов;
- определение стандартов выпуска;
- определение стандартов знаний и навыков

Линейная структура управления предприятием подразумевает собой то, что каждым подразделением руководит управленец, осуществляющий единоличное руководство подчиненными сотрудниками и сосредоточивший в себе все функции управления. Данный управленец в свою очередь подчиняется вышестоящему управленцу.

В зависимости от задач организации эти виды деятельности могут быть разными. Ниже представлена функциональная схема организационной структуры предприятия.

Дивизиональная структура управления подразумевает собой то, что критерием группирования должностей в дивизионы (отделы) выступают виды выпускаемой предприятием продукции, группы потребителей или регионы

Матричная структура предполагает одновременное группирование на одном уровне управления по нескольким критериям. На схеме ниже представлен матричный тип.

Организационная структура управления малых предприятий

Оргструктура частично средних, малых и сверхмалых предприятий имеет следующие характеристики:

-низкое разделение труда, что зачастую является причиной перегруженности работников из-за совмещения большого количества служебных обязанностей;

-непосредственное участие руководителя в производстве;

-практически отсутствует деление на отделы;

-имеют место прямые короткие информационные каналы между работниками;

-между работниками преобладают неформальные отношения;

-работа координируется непосредственно работниками путем прямых согласований;

-все вышеперечисленные характеристики предполагают высокую организационную гибкость на изменение спроса, а так же другие изменения.

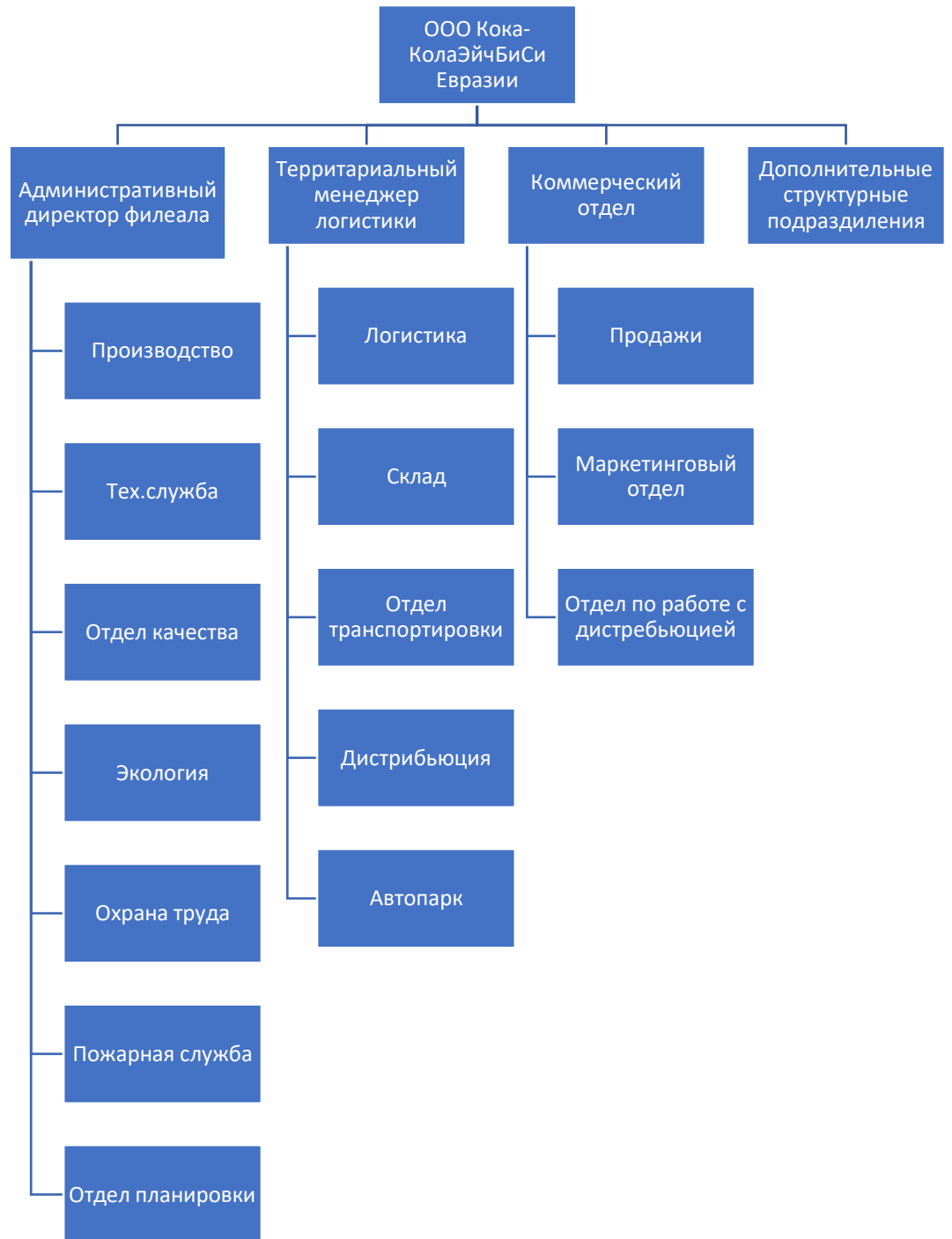


Рисунок 1-Организационная структура

3 Организация комплекса логистических процессов предприятия

3.1 Процесс закупки

Ресурс организации в основном — это импорт. В компанию доставляют все компоненты с Европы

Что касается ресурсов для создания напитков, воду берут из скважины а все наполнители и пищевые добавки доставляются с Европы

Поставки в основном централизованные

На производстве, которое находится по адресу указанным ранее в основном заниматься налитым газированных напитков в бутылки и после чего отправляют на склад.

Сами газированные напитки поступают с ближайшего основного пункта, который находится в городе Новосибирск.

С чайной продукцией организация не сотрудничает.

В производство входит такие напитки как Spite, Соса-Сола, Бон Аква и т.д.

Что в плане продаж, у организации продажи не большие

На производстве наливают товар с запасом на 10-14 дней, то есть, когда наливают партию, то потом в течение 10-14 дней начинают делать вторую партию, партия примерно рассчитана на 30 дней

3.2 Процесс транспортировки товаров

Компания доставляет продукцию по всей стране – от Калининграда до Владивостока, чтобы вы могли насладиться любимыми напитками в любой точке России.

Наши красные грузовики знамениты во всем мире, потому что они привозят счастье и освежающие напитки потребителям, а также предоставляют безупречный сервис клиентам.

3 550 единиц транспортных средств в нашем автопарка

~3,5–4 года — средний возраст легкового и грузового транспорта системы Соса-Сола в России

Ежегодно мы обновляем автопарк — как легковой, так и грузовой — и меняем старые автомобили на новые, более экологичные.

В некоторых регионах компания работает с провайдерами логистических услуг (3PL), привлекая к сотрудничеству только лучших и проверенных партнеров.

Чистый транспорт

Компания ежегодно контролирует показатели выбросов CO₂ нашего автопарка, а также расход топлива и исправную работу всех систем, обеспечивающих показатели класса Евро. Объем потребления моторного топлива только за период 2015–2017 гг. сократился на 30,8% за счет GPS-контроля маршрутов автотранспорта, осуществляющего доставку готовой продукции по стране, и обучающих мероприятий для водителей, рассказывающих об основных причинах нерационального расхода топлива.

В 2018 году компания вывела из эксплуатации 315 грузовых транспортных средств (45%) и 546 легковых (15%) и ввели в эксплуатацию 53 грузовика (класс выбросов — Евро 5) и 480 новых легковых автомобилей.

Одним из способов снижения выбросов выхлопных газов автомобильного транспорта является система GPS-трекинга, установленная на автомобилях системы Coca-Cola в России. Она позволяет диспетчерскому центру оптимизировать маршрут транспорта, уменьшая таким образом его воздействие на окружающую среду. Отдаленные маршруты передаются подрядчикам или дистрибьюторам.

3.3 Организация работ по складированию товара

Хранение и отгрузка

Готовые паллеты автопогрузчик снимает с конвейера и устанавливает на складе, где они ждут своей отправки к потребителям.



Рисунок 2-Погрузка товара

Склад, как и производство, работает круглосуточно, семь дней в неделю

Масса паллеты с готовой продукцией, которую перемещают погрузчики, около 800 кг.



Рисунок 3-Склад

Склад, как и производство, работает круглосуточно, семь дней в неделю

Масса паллеты с готовой продукцией, которую перемещают погрузчики, около 800 кг.

Есть погрузчики, которые перевозят до двух паллет за один раз.

В грузовик загружают до 24 паллет с готовой продукцией

На складе все организовано, как и на городской дороге: есть дорожка для автопогрузчиков и дорожки для пешеходов, есть и правила движения

3.3 Процесс сбыта

Сотрудничество с клиентами является одним из стратегических приоритетов для нашего бизнеса. Для компании это значит построение по-настоящему партнёрских отношений, создающих устойчивый рост прибыли как для нашего бизнеса, так и для бизнеса наших клиентов.

Среди клиентов компании - гипермаркеты, супермаркеты, дискаунтеры, киоски, заправочные станции, кинотеатры, парки, развлекательные центры, гостиницы, рестораны, кафе и многие другие. Находя новые пути к общей победе на рынке, компания стремимся быть предпочтительным поставщиком для всех своих клиентов.

Компания всегда открыты для обсуждения и готовы помочь. Узнайте больше о нашем Центре Поддержки Клиентов

~160 000 прямых клиентов обслуживает компания Coca-Cola HBC Россия

Маркетинг и мерчандайзинг

Компания выстраивает прочные взаимоотношения с клиентами, предлагая качественные маркетинговые программы и мерчандайзинг в точках продаж.

Чтобы лучше понимать потребности покупателей и поводы для покупки в разных каналах продаж, компания постоянно анализируем рынок. На основании получаемой информации компания развивает все категории наших безалкогольных напитков в каждой точке продаж.

Вместе с The Coca-Cola Company компания ежегодно разрабатываем планы продаж, маркетинга и промо-кампаний как для потребителей, так и для клиентов.

Ассортимент и каналы продаж

Компания установила чёткие приоритеты для категорий и брендов, благодаря чему предлагаем потребителям правильный продукт в правильной упаковке, в правильном месте на любой случай: компания называет это стратегией ОВРРС (Occasion, Brand, Package, Price, Channel: стратегия увеличения продаж, в центре которой стоит покупатель; дословно - "повод, бренд, упаковка, цена и канал").

Правильное применение стратегии ОВРРС означает, что компания может предложить каждому потребителю продукт, удовлетворяющий его запрос. Это, в свою очередь, помогает нам привлекать потребителей. Нестандартный подход к созданию поводов потребления позволяет нам включать свою продукцию в покупательские корзины, менее ориентированные на ценовой параметр, благодаря чему наш доход растёт с опережением объёмов.

Повод

Coca-Cola HBC Россия предлагает разнообразный ассортимент напитков, отвечающих потребностям покупателей во всех каналах продаж и по любому поводу. Компания стремится связать нашу продукцию с наиболее релевантными поводами потребления, чтобы стимулировать дополнительные покупки.

Бренд

Компания предлагает потребителям широкий выбор брендов в разных категориях. Так, в категории газированных напитков покупатель может выбирать между легендарной Coca-Cola и другими популярными брендами, например, Sprite или Fanta. Кроме того, Компания предлагает выбор между газированными напитками с содержанием сахара, с пониженным содержанием сахара и без сахара.

Упаковка

Компания постоянно выпускает новые варианты упаковки для нашей продукции, которые учитывают тенденции в современном стиле жизни. Вся наша упаковка тесно связана с поводами потребления нашей продукции. Так, компания предлагает напитки в маленьких банках и пластиковых бутылках для употребления "на ходу", а для семейного застолья у нас предусмотрены бутылки большого объёма.

Цена

Доступность лежит в основе наших предложений. Наша задача – соответствовать потребностям и возможностям разных потребителей.

Канал

Огромный супермаркет, дискаунтер, ресторан или небольшой магазинчик "за углом" - у нас есть линейка продукции для каждого канала продаж. Глубокое знание структуры потребительских покупок даёт нам более полное понимание мотивации покупателей в разных каналах.

4 Составление форм первичных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций в организации:

4.1 Организация работы с документами

Товары (услуги) могут быть не только приобретены с помощью купли-продажи, а получены по договорам мены, дарения, быть внесены в качестве вклада в уставный капитал и т.д

Таблица 1-Обязанности продавца и покупателя при обращении в ТЭК

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
Представление товаров в соответствии с договором (на основании договора купли-продажи должен предоставить СФ и др.документы, которые могут потребоваться)	Уплата цены. Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.
Лицензии, свидетельства и иные формальности (Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется, все таможенные формальности для экспорта товара.)	Лицензии, свидетельства и иные формальности. Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется, все таможенные формальности для импорта товара и для его транзитной перевозки через третьи страны.
Договоры перевозки и страхования А) Договор перевозки. Продавец обязан заключить за свой счет на обычных условиях договор перевозки товара до согласованного пункта в названном месте назначения по обычному маршруту и обычно принятым способом. (Если предусмотрено) Б) Договор страхования (если необходим)	Договоры перевозки и страхования а) Договор перевозки. Нет обязательств б) Договор страхования. Нет обязательств
Переход рисков. Продавец обязан нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки. Если иное не оговорено сторонами.	Переход рисков. Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента его поставки. Товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

<p>Распределение расходов Продавец обязан</p> <ul style="list-style-type: none"> - нести все расходы, связанные с товаром, до момента его а также оплатить фрахт и все расходы, включая расходы по погрузке товара и выгрузке его в месте назначения, которые согласно договору перевозки возлагаются на продавца - оплатить, если это потребуется все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для экспорта, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара, и расходы, связанные с его транзитной перевозкой через третьи страны, в случаях, когда эти расходы согласно договору перевозки возлагаются на продавца. 	<p>Распределение расходов Покупатель обязан</p> <ul style="list-style-type: none"> - нести все расходы, связанные с товаром, с момента его доставки - нести все расходы, связанные с товаром во время его транзитной перевозки до прибытия в согласованное место назначения, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и- оплатить расходы по выгрузке товара, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и - нести все дополнительные расходы вследствие невыполнения им обязанности дать надлежащее извещение с момента исчисления согласованной даты или с окончания согласованного срока для поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и - оплатить, если это потребуется, все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащие оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны, если они не включены в расходы договора перевозки.
<p>Извещение покупателю Продавец обязан известить покупателя достаточным образом о том, что товар поставлен, а также направить покупателю любое другое извещение, требующееся ему для осуществления обычно необходимых мер для получения товара.</p>	<p>Извещение продавцу В случае, если покупатель вправе определить срок отправки товара и/или пункт назначения, он должен надлежащим образом известить об этом продавца.</p>
<p>Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения. Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет обычный транспортный документ или транспортные документы (например, оборотный коносамент, необоротная морская накладная, доказательство о перевозке внутренним</p>	<p>Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения Покупатель обязан принять предусмотренный транспортный документ, если он соответствует условиям контракта купли-продажи.</p>

<p>водным транспортом, воздушная накладная, накладная железнодорожного или автомобильного сообщения или накладная смешанной перевозки). В случае, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).</p>	
<p>Проверка - упаковка - маркировка Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара. Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку, (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для организуемой им перевозки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.</p>	<p>Осмотр товара Покупатель обязан нести расходы, связанные с любым предпоставочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.</p>

<p>Другие обязанности Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений. Продавец обязан обеспечить покупателя всей информацией, необходимой для осуществления страхования.</p>	<p>Другие обязанности Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю.</p>
--	---

Работа с документами

Можно привести не большую цепочку работы документов на организации

Все начинается с

П.П.->зак.->Пот.кос->Тендр->Заказ на продажу->Документ Р.Р. ->Свидетельств->выпуски РЮ

РЮ-документ без которого в основном не происходит не каких операций с товаром.

Как было отмечено выше, в практике управления закупками применяются различные методы выбора поставщиков с целью оптимизации затрат предприятия, связанных с приобретением товарно-материальных ценностей. По результатам выбора лучшего предложения среди потенциальных поставщиков (осуществляемого, например, с помощью проведения торгов или путем переговоров) покупатель и поставщики оформляют свои взаимоотношения в виде договоров (контрактов).

Общей формой, регламентирующей приобретение товара, является договор купли-продажи, определяемый ст. 454 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) как гражданско-правовой договор, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать товар в собственность другой стороне (покупателю), которая обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму. * 1

Таблица 2-Проблемы работы с документами

Процесс	Ответственный за процесс	Проблемы
Обмен документами с перевозчиками.	ТК: Руководитель отдела логистики, коммерческий департамент, Диспетчер погрузочно-разгрузочных работ, бухгалтерия.	Потеря документов, длительная доставка документов при их исправлении, увеличение сроков взаиморасчётов с перевозчиком.

Обмен документами с грузоотправителями или грузополучателями (в зависимости от того, кто платит).	ТК: Руководитель отдела логистики, коммерческий департамент, Диспетчер погрузочно-разгрузочных работ, бухгалтерия.	Длительное доставка документов при корректировках, увеличение сроков поступления оплат за оказанные услуги.
Заключение договоров с новыми клиентами.	Менеджеры по работе с клиентами.	Оперативное подписание договоров. Повышение лояльности клиентов за счет оперативности. Менеджер быстрее получит профит о сделки.
Хранение документов	Бухгалтерия, главный бухгалтер. Руководитель отдела логистики, коммерческий департамент, Финансовый департамент	Сложность в подготовке в проверкам, сложность поиска документов в бумажном архиве.

Законодательство (ст. 492–566 ГК РФ) выделяет несколько разновидностей договоров купли-продажи, отличающихся некоторыми особенностями правового регулирования.

1. Договор розничной купли-продажи, когда продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для его личного или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

Цена товаров, работ и услуг, а также иные условия публичного договора устанавливаются одинаковыми для всех потребителей, за исключением льготных категорий, в противном случае соответствующие положения договора могут быть признаны ничтожными. Необоснованный отказ коммерческой организации от заключения публичного

договора не допускается. К отношениям сторон по договору розничной купли-продажи с участием покупателя-гражданина также применяются законы о защите прав потребителей.

2. Договор поставки, по которому поставщик (продавец) обязуется передать в обусловленный срок товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным и иным подобным использованием.

3. По государственному (муниципальному) контракту на поставку товаров для государственных (муниципальных) нужд поставщик обязуется передать товары государственному (муниципальному) заказчику либо по его указанию иному лицу, который обязуется оплатить поставленные товары

4. Договор контрактации, по которому производитель обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию заготовителю – лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи. К отношениям по договору контрактации применяются правила о договоре поставки, а в соответствующих случаях – о поставке товаров для государственных нужд.

5. Договор энергоснабжения, по которому энергоснабжающая организация осуществляет подачу абоненту (потребителю) энергии, абонент производит ее оплату, а также соблюдает предусмотренный договором режим потребления, обеспечивает безопасность эксплуатации находящихся в его ведении энергетических сетей и исправность используемых приборов и оборудования.

6. Договор купли-продажи недвижимого имущества (продажи недвижимости), предусматривающий обязательства продавца по передаче в собственность покупателя земельного участка, здания, сооружения или другого недвижимого имущества. Переход права собственности на недвижимость от продавца к покупателю подлежит обязательной государственной регистрации уполномоченным органом.

1. Преамбула (вводная часть), в которой указываются место и дата составления договора, наименование сторон и их уполномоченных на подписание представителей.

2. Существенные условия, которые ст. 432 ГК РФ определяет как:

- условия о предмете договора;
- условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида;
- условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Стороны в обязательном порядке должны достигнуть соглашения по всем существенным условиям договора, в противном случае договор не будет считаться заключенным.

Под качеством товара понимается соответствие его свойств уровню требований договора или закона, а также совокупность признаков, которые определяют пригодность для использования по назначению. Качество должно подтверждаться сертификатом качества, а также ветеринарным и санитарным свидетельствами, которые выдаются уполномоченными организациями в соответствии с законодательными актами об обязательной и добровольной сертификации.

3. Дополнительные (обычные) условия, среди которых можно выделить цену (стоимость) и порядок передачи (приемки) поставляемых товаров поставщиком потребителю.

Соглашение по цене товаров и стоимости их доставки достигается в зависимости от места передачи (отгрузки) товара, при этом транспортировка может быть выполнена силами и за счет:

- поставщика, с включением в отпускную стоимость поставляемых товаров;
- привлеченного (контрактного) перевозчика с оплатой по отдельному счету одной из сторон договора;
- потребителя (в случае наличия в инфраструктуре собственного парка транспортных средств).

В первом случае, как правило, в договоре сторон прописывается, что местом приемки поставляемого товара и перехода права собственности является склад покупателя (франко-склад покупателя). Стоимость транспортировки при этом либо учитывается в стоимости единицы товара, либо указывается отдельной строкой в счете (спецификации) и принимается по соглашению сторон.

Во втором случае предполагается участие третьей стороны во взаимоотношениях поставщика и покупателя, оплата услуг которого относится на счет одной из сторон в зависимости от достигнутых договоренностей. Местом перехода права собственности и приемки товара также может быть склад покупателя, однако в данном случае ответственность поставщика за риск случайной гибели или повреждения товара закапчивается после его приемки к перевозке транспортной организацией, которая не приобретает права собственности на перевозимый товар.

Цена товара и порядок расчетов не определяются законодательными актами и в случае их отсутствия в тексте договора могут определяться (при сравнимых обстоятельствах) по стоимости аналогичных товаров (работ, услуг).

4.2 Оформление и содержание основных видов информационно-справочных документов

Выделяют следующие виды информационно-справочных документов:

письма;
докладные (служебные) и объяснительные записки;
сводки;
справки;
акты;
телеграммы и телефонограммы.

Информационно-справочные документы используются как для передачи информации от одного адресата (должностного лица, структурного подразделения, всей организации) к другому, так и для фиксации каких-то информационных сведений.

В отличие от распорядительных документов эти документы могут не требовать исполнения. Информация, заключенная в этих документах, может побуждать к действию, а может быть только принята к сведению. На основе резолюции руководителя эти документы могут стать основанием для принятия каких-то решений или подготовки распорядительных документов.

Такие информационно-справочные документы, как докладные (служебные) и объяснительные записки, сводки, справки, акты являются основным средством внутренних коммуникативных связей организации. Они могут быть подготовлены на компьютере или составлены от руки и подписаны их составителем.

Письма, телеграммы, телефонограммы, факсы являются главной формой осуществления внешних коммуникативных связей, поэтому они должны быть подписаны одним из руководителей организации.

4.3 Договор-поставки

Договор поставки – это один из видов договора купли-продажи, поэтому к нему применяются общие нормы договора купли-продажи, предусмотренные статьями 454 - 491 ГК РФ. В дополнение к этим положениям надо также учитывать специальные нормы договора поставки в статьях 506 – 534 ГК РФ.

Согласно ст. 506 ГК РФ по договору поставки поставщик - продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать покупателю в обусловленный срок производимые или закупаемые товары для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Многие судьи рассматривают договор купли-продажи и договор поставки как два разных вида, поэтому если вы приобретаете товары для предпринимательской деятельности, то заключать надо именно договор поставки. Такой договор защищает интересы покупателя лучше, чем обычный договор купли-продажи, потому что позволяет:

- заменить некачественный или некомплектный товар или отказаться от его приема;
- требовать от поставщика возмещения расходов на приобретение товара у третьих лиц, если поставщик нарушил сроки поставки;
- как правило, имеет долгосрочный характер, в отличие от разового договора купли-продажи.

Имеет значение и то, что при реализации по договору поставки торговля считается оптовой, а не розничной, как при разовой купле-продаже, поэтому поставщик не может применять такие режимы как ЕНВД или ПСН. При этом поставщик не обязан контролировать, как покупатель применяет приобретенные товары: в предпринимательской деятельности или в целях, связанных с личным использованием.

Факт неправомерного ведения продавцом именно оптовой, а не розничной торговли должна доказывать налоговая инспекция. Если он будет доказан, то продавцу будет пересчитан налог, исходя из общей системы налогообложения, начислены пени и штрафы. Плательщикам ЕНВД и ПСН надо быть внимательными при заключении договора купли-продажи с покупателями, чтобы он не был переквалифицирован в договор поставки.

Особенности договора поставки

Договор поставки – это хозяйственный договор, и заключать его имеют право субъекты предпринимательской деятельности: ИП и юридические лица. Государственные и муниципальные органы тоже могут быть сторонами договора поставки, хотя их деятельность не является предпринимательской. Обычные физические лица сторонами договора поставки быть не могут.

4.4 Схема внутреннего документооборота

Весь документооборот на предприятии электронный чрез почту,но была составлена схема

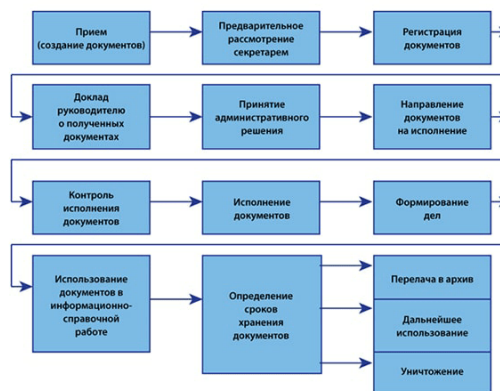


Рисунок 4-Схема документооборота

Заключение

За время прохождения практики в компании «Coca-Cola HBC Russia» в дистанционном режиме я ознакомился с организацией и выполняемыми функциями и обязанностями работников предприятия, научился вести документооборот, закрепил знания оргтехники и ПК, познакомился с новыми для себя терминами, в общем, ознакомился с особенностями работы специалиста в отделе по логистике в логистической компании.

Производственная практика это один из способов показать чему научился и посмотреть себя в работе по данной специальности

В любой организации включая и место прохождения моей практики требуется логистический отдел, так как благодаря логистике компания экономит много ресурсов.

В среднем почти в каждой компании имеется логистический отдел.

Список литературы

1. Абрютин М. С. Экономический анализ торговой деятельности. - М.: Изд-во Дело и сервис, - 2016. - 512 с.
2. Бакадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия. Практическое пособие. - М.: Издательство "ПРИОР", 2015. - 143 с.
3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять экономикой. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 310 с.
4. Барановская Т. П. Информационные системы и технологии в экономике. - М.: Изд-во Финансы и статистика. - 2016. - 416 с.
5. Бауэрсокс Д. Клосс Д. Логистика. Интегрированная цепь поставок Logistical Management: The Integrated Supply Chain Process Олимп-бизнес 2018 г. издание 2-е.
6. Борисов Л.П. Оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия/ Консультант, № 8, 2019.
7. Бороненкова С.А. Управленческий анализ: Учеб. Пособие.- М.: Финансы и статистика, 2015. - 367 с.
8. Виханский О., Наумов А. Менеджмент: Учебник. — 3-е изд. — М.: Экономистъ, 2018.— 528 с
9. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я. В. Соколов. - М.: Финансы и статистика. 2016. - 380 с.
10. Вещунова И. Л., Фомина Л. Ф. Бухгалтерский учет на предприятиях различных форм собственности: Учеб.-практич. пособие. - С-Пб.: Издательский торговый дом "Герда", 2019. - 350 с.

Приложение А

I. Основные положения

1. Являясь Компанией, соблюдающей правила этического поведения, ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» и его дочерние компании (далее именуемые совместно Coca-Cola HBC Россия или Компания), несут ответственность за обеспечение того, чтобы любые ее коммерческие операции не способствовали прямо или косвенно нарушению прав человека. Мы гарантируем, что, проводя регулярные тренинги, мы доносим до наших работников информацию о приверженности компании защите прав человека, а также об их собственных правах и обязанностях.

2. Все наши партнеры (далее Поставщики), с которыми мы состоим в деловых отношениях в различных странах, осведомлены о том, что мы привержены идее осуществления коммерческой деятельности в соответствии с ценностями, которые являются воплощением высоких стандартов качества, порядочности и совершенства. Мы уважаем традиции и культуру стран, в которых мы ведем бизнес. Реализуя эту политику, мы стремимся развивать отношения с Поставщиками, которые разделяют аналогичные ценности и ответственно подходят к ведению своих дел, воплощая высокие нравственные стандарты.

3. Постоянно стремясь развивать и усиливать наши отношения с Поставщиками, мы выработали Руководящие принципы для Поставщиков, которыми должны руководствоваться наши прямые Поставщики. Руководящие принципы основываются на уверенности в том, что корпоративная социальная ответственность имеет принципиальное значение в обеспечении нашего долгосрочного коммерческого успеха и должна быть отражена в наших отношениях, а также в действиях, которые мы совершаем на рынке, на рабочем месте и в обществе.

4. Мы рады работать и сотрудничать с Поставщиками, которые обеспечивают понимание и исполнение требований, изложенных в настоящих Руководящих принципах для Поставщиков.

Рисунок 5 Основные положения

Организация работы

1. Coca-Cola HBC Россия выступает в поддержку найма сотрудников на справедливых условиях, которые соответствуют нашей приверженности идее уважения прав человека на рабочем месте. Мы стремимся:

- Устанавливать крепкие и прямые отношения с нашими работниками, используя для этого открытые и честные способы.
- Справедливо и уважительно относиться к нашим работникам и их достоинству.
- Придерживаться всех норм трудового права, включая те, которые относятся к рабочему времени, вознаграждению и представительству третьих сторон.
- Ценить разнообразие в его самом широком понимании.
- Нести совместную и индивидуальную ответственность за нашу деятельность, постоянно стремясь к достижению высоких результатов.
- Выплачивать нашим работникам вознаграждение, соответствующее результатам их работы.
- Предоставлять нашим работникам возможности для личного и профессионального роста и развития.
- Совместно с нашими работниками обеспечивать безопасность на рабочих местах.

2. Мы ожидаем, что наши Поставщики будут следовать нормам применимого законодательства, а также стандартам и принципам, действующим в странах ведения их бизнеса.

Рисунок 6 Организация работы

Приложение Б

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»
(ВГУЭС)

НАПРАВЛЕНИЕ НА ПРАКТИКУ

Студент Гушаев Никита Юрьевич

Подразделение Академический корпус Группы С-ОД-19-1

согласно приказу ректора № _____ от _____ года

направляется в Coca-Cola HBC Russia, г. Владивосток

для прохождения производственной практики по специальности 38.02.03 «Операционная деятельность в логистике» на срок 4 недели с 03.06.2020 года по 02.07.2020 года.

Руководитель практики Шварц Андрей Владимирович

Отметки о выполнении и сроках практики

Наименование предприятия	Отметка о прибытии и убытии
Coca-Cola HBC Russia	Прибыл 05 июня 2020 г
Coca-Cola HBC Russia	Выбыл 02 июля 2020 г



Приложение В
Индивидуальное задание по производственной практике

Студент(ка) Гулага Никита Юрьевич_____

ФИО

обучающийся(аяся) на 1 курсе по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике

прошел(ла) производственную (по профилю специальности) практику в объеме 144 часов в период с «05» июня 2020 г. по «02» июля 2020 г.

в организации_ Coca-Cola HBC Russia

наименование организации, юридический адрес

Виды и объем работ в период производственной практики

<i>№ п/п</i>	<i>Вид работ</i>	<i>Кол-во часов</i>
1	Организационно-экономическая характеристика предприятия - организационно-правовая форма; - основные виды деятельности; - основные группы производимых и реализуемых товаров (услуг) - структура управления предприятием, задачи и функции основных подразделений.	20
2	Анализ службы логистики предприятия - место службы логистики в организационной структуре предприятия (подчиненность и формы взаимодействия с другими	20

	<p>службами);</p> <p>- служба логистики: ее структура, функции, задачи (в случае отсутствия службы указать подразделения, выполняющие логистические функции).</p>	
3	<p>Организация комплекса логистических процессов предприятия:</p> <p>- процесс закупки;</p> <p>- процесс транспортировки товаров;</p> <p>- организация работ по складированию товара;</p> <p>- процесс сбыта</p>	60
4	<p>Составление форм первичных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций в организации:</p> <p>- организация работы с документами</p> <p>- оформление и содержание основных видов информационно-справочных документов</p> <p>- договор-поставки;</p> <p>- схема внутреннего документооборота</p>	30
5	Написание отчета	14
Итого		144

Дата « ___ » _____ 2020 г.

Подпись руководителя практики

_____ / Степулева Л.Ф., преподаватель Академического колледж

Приложение Г

ДНЕВНИК



прохождения производственной практики

Студент Гулага Никита Юрьевич*Фамилия Имя Отчество*Специальность/профессия Операционная деятельность в логистикеГруппа С - ОД-19Место прохождения практики Coca-Cola HBC Russia

Сроки прохождения с «15» июня по «21» июня

Инструктаж на рабочем месте «15» 2020 г*дата**подпись**Ф.И.О.**инструкторского*

Дата	Описание выполнения производственных заданий (виды и объем работ, выполненных за день)	Оценки	Подпись руководителя практики
15.05.20 – 18.05.20	- Изучение организации - выполнение работ на своем участке	5	
19.05.20 – 22.05.20	- Изучение видов деятельности организации - Выполнение работ на своем участке	5	
23.05.20 – 26.05.20	- Выполнение поручений руководителя практики на предприятии	5	
27.05.20 – 30.05.20	- Изучение планировки складских помещений - Изучение ресурсов организации - Выполнение работ на своем участке	5	

	- Изучение каталог распределения		
31.05.20 – 03.06.20	- Ознакомление с производственным циклом - Выполнение работ на своем участке	5	
04.06.20	- Комплектация заказов - Рациональное размещение на месте хранения - Оценка товарных запасов и товарооборотности - Составление и выписывание отчета по практике	5	

Руководитель




подпись

Ф.И.О.

		информации путем опросов и наблюдения - подготовка и защита отчета по практике	5
	ОК 9	- ознакомление с правилами охраны труда на предприятии	5
Планирование и организация логистического процесса в организациях (подразделениях) различных сфер деятельности	ПК 1.1	- изучение планировки складских помещений - ознакомление с производственным циклом	5
	ПК 1.2	- ознакомление с организацией работы с документами - оформление основных видов информационно-справочных документов - составление и оформление договоров	5
	ПК 1.3	- определение критериев выбора поставщиков - выбор типа посредников	5
	ПК 1.4	- изучение каналов распределения - анализ расчетных показателей площади склада - ознакомление с методами планирования материальных потребностей	5
	ПК 1.5	- ознакомление со сбытовой логистической сетью	5
	Итоговая оценка по ПК 01. Планирование и организация логистического процесса в организациях (подразделениях) различных сфер деятельности		
Управление логистическими процессами в закупках, производстве и распределении	ПК 2.1	- описание работы организации с указанием видов деятельности	5
	ПК 2.2	- описание производственного цикла - описание каналов поставок и составление договоров о поставках	5
	ПК 2.3	- оценка товарных запасов и товарооборотности - проведение осмотра товарно-материальных ценностей и занесение в оппись их полного	5

		наименования и технических или эксплуатационных показателей - проверка соответствия фактического наличия запасов организации данным учетных документов	5
	ПК 2.4	- комплектация заказов - рациональное размещение на места хранения - инвентаризация склада - проверка наличия всех документов, сопровождающих поставку (отгрузку) материальных ценностей	5
Итоговая оценка по ИМ 02. Управление логистическими процессами в закупках, производстве и распределении			5

Руководитель организации



[Handwritten signature]