

## Содержание

Введение.....	2
Глава 1. Общая характеристика салона красоты «Лео» (ООО «СЭНТУРИО»)...	4
1.1. Краткая организационная характеристика салона красоты «Лео» (ООО «СЭНТУРИО»).....	4
1.2. Анализ финансово-экономических показателей деятельности салона красоты «Лео» (ООО «СЭНТУРИО»).....	6
1.3. Организация логистической деятельности в салоне красоты «Лео» (ООО «СЭНТУРИО»).....	11
Глава 2. Анализ логистической деятельности на предприятии.....	15
2.1. Закупочная деятельность предприятия.....	15
2.2. Складская деятельность на предприятии.....	18
2.3. Управление запасами на предприятии.....	21
2.4. Распределение готовой продукции на предприятии.....	22
Глава 3. Информационная инфраструктура логистических сетей.....	23
Заключение.....	24
Список использованных источников.....	25

**(ОБРАЩАЕМ ВНИМАНИЕ, ЧТО НЕКОТОРЫЕ ФРАГМЕНТЫ РАБОТЫ ИЗВЛЕЧЕНЫ ИЗ  
ДАННОГО ДОКУМЕНТА)**

## Введение

Место прохождения практики – салон красоты «Лео» (ООО «СЭНТУРИО»)

Цель практики: дать студентам реальное представление о современном состоянии развития логистики в Республике Беларусь и практические навыки работы в этой области на конкретном предприятии, которое занимается производственно-коммерческой (логистической) деятельностью.

Задачи практики:

- закрепление теоретических знаний полученных при изучении экономических и логистических дисциплин;
- приобретение навыков и опыта самостоятельной работы по выбранной специальности;
- ознакомление с организацией управления предприятием (организацией) в целом;
- изучение функций и значения логистической службы в системе управления;
- ознакомление с деятельностью предприятий и организаций.

## **Глава 1. Общая характеристика салона красоты «Лео» (ООО «СЭНТУРИО»)**

### **1.1. Краткая организационная характеристика салона красоты «Лео» (ООО «СЭНТУРИО»)**

Общество с ограниченной ответственностью «СЭНТУРИО» действует на основании Закона РБ «Об обществах с ограниченной ответственностью», Конституции РБ, Устава организации, ТК РБ ч I, II.

ООО «СЭНТУРИО» именуемое в дальнейшем салон, является юридическим лицом и имеет печать со своим наименованием, самостоятельный баланс, счета в банках, может совершать от своего имени любые, не запрещённые законодательством сделки, приобретать имущественные и неимущественные права, нести обязанности и быть истцом в суде.

Местонахождение ООО «СЭНТУРИО» - Республика Беларусь, г.Витебск, пр-т Победы, 7.

Основными условиями деятельности Общества являются: оказание услуг и производство работ для удовлетворения общественных потребностей и получение прибыли.

Салон осуществляет следующие виды деятельности:

- оказание парикмахерских услуг населению;
- оказание населению услуг маникюра, педикюра, наращивания, коррекции и художественной росписи ногтей;
- осуществление мелкооптовой и розничной торговли товарами народного потребления с соблюдением лицензионного порядка;
- организация и проведение выставок, конкурсов.

Имущество салона формируется из следующих источников: первоначальный вклад Участника в Уставный капитал, доход от хозяйственной деятельности, кредиты банков и другие кредиты, иные источники, не запрещённые законодательством РБ. Общество самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается прибылью, остающейся после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Салон красоты «Лео» был основан в 2004 году. Организационно-правовая форма предприятия: Общество с ограниченной ответственностью. Выбор данной организационно - правовой формы обусловлен небольшими масштабами деятельности фирмы, в том числе относительно небольшой численностью персонала (Рис. 1):

- директор салона;
- бухгалтер;
- администратор;
- женский парикмахер;

- мужской парикмахер;
- детский парикмахер;
- 2 (два) мастера ногтевого сервиса;
- курьер;
- уборщица.



**Рисунок 1 – Организационно управленческая схема предприятия.**

Для организации салона было приобретено нежилое помещение площадью 80 кв. м на первом этаже дома. Помещение как нельзя лучше подходило для салона красоты: витринные окна, отдельный вход с улицы, наличие места для парковки.

В последние годы парикмахерским, работающим еще с советских времен, пришлось столкнуться с серьезной конкуренцией со стороны частных салонов-парикмахерских. Услуги частных салонов несколько дороже, но сервисные возможности гораздо шире. А парикмахерский бизнес на сегодняшний день считается одним из наиболее выгодных и стабильных.

Салон «Лео» учитывает интересы потребителей, их требования к качеству продукции, работ, услуг.

Потребительский рынок непрерывно меняется и диктует новые условия. Чтобы сохранить свое влияние, важно предлагать клиентам именно те услуги, которые они хотят купить. Поэтому салоны вовлечены в постоянный процесс совершенствования своих предложений в зависимости от изменений на потребительском рынке.

Чтобы прогнозировать изменения на потребительском рынке, менеджерам салона необходимо постоянно отслеживать, как качественно и количественно изменяются главные компоненты:

- число клиентов;

- покупательская способность клиентов;
- потребности клиентов покупать услуги салона.

Неотъемлемая черта предоставляемых работ, услуг салона - наличие хорошего качества. Подтверждением этого является наличие у салона премий и наград, присужденных за последние годы, за достижение наилучших результатов по оказанию работ, услуг высокого качества. Салону приходится функционировать в условиях жесткой конкуренции.

## **1.2. Анализ финансово-экономических показателей деятельности салона красоты «Лео» (ООО «СЭНТУРИО»)**

Рассмотрим сведения, характеризующие состав и структуру персонала салона красоты «Лео» за три года: 2022, 2023, 2024 гг. Списочная численность персонала на 01.01.2025 года составила 9 человек. Динамика списочной численности персонала салона красоты «Лео» 2022 - 2024 гг. представлена в таблице 1.

**Таблица 1 – Динамика списочной численности персонала салона красоты «Лео» 2022 - 2024 гг.**

Показатель	Год			Абсолютное изменение 2024 г. от 2023 г.	Относительное изменение 2024 г. от 2023 г.
	2022 г.	2023 г.	2024 г.		
Списочная численность персонала	5	7	11	+4	157,1

Динамика изменения списочной численности персонала салона красоты «Лео» за 2022-2024 гг. представлена на рисунке 2.

По данным таблицы 1 отметим, что списочная численность персонала салона красоты «Лео» растет с каждым годом, что характеризует интенсивность развития деятельности организации.

В 2024 году по сравнению с 2023 годом списочная численность персонала салона красоты «Лео» выросла на 157,1%.

Качественный состав персонала по категориям салона красоты «Лео» за период 2022 - 2024 гг. представлен в таблице 2.

**Таблица 2 – Качественный состав персонала по категориям салона красоты «Лео» за период 2022 - 2024 гг.**

Категории	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Отклонения			
				2023/2022		2024/2023	
				Абс., +/-	%	Абс., +/-	%
Руководители	1	2	2	1	200	0	100
Специалисты	4	5	9	1	125	4	180

Данные представленные в таблице 2 позволяют говорить о быстром росте специалистов, что также характеризует интенсивность развития деятельности организации. В 2023 году по сравнению с 2022 годом выросло количество руководителей. В 2024 году по сравнению с 2023 годом количество специалистов выросло на 180%.

Анализ персонала салона красоты «Лео» по стажу работы на предприятии представлен в таблице 3.

**Таблица 3 – Анализ персонала салона красоты «Лео» по стажу работы**

Стаж	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Отклонения			
				2023/2022		2024/2023	
				Абс., +/-	%	Абс., +/-	%
До 1 года	1	1	4	0	100	3	400
1-3 года	2	1	1	-1	50	0	100
3-5 лет	0	1	1	1	-	0	100
Свыше 5 лет	2	4	5	2	200	1	125

За рассматриваемый период динамику стажа работников нельзя описать как стабильную в связи с ежегодным расширением штата организации.

На сегодняшний день персонал со стажем работ свыше 5 лет составляет 5 человек, то есть практически половину штатного состава, что положительно характеризует исследуемую организацию.

Состав персонала салона красоты «Лео» по возрасту за период 2022 - 2024 гг. представлен в таблице 4.

**Таблица 4 – Состав персонала салона красоты «Лео» по возрасту за период 2022 - 2024 гг.**

Возраст	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Отклонения			
				2023/2022		2024/2023	
				Абс., +/-	%	Абс., +/-	%
от 20-30 лет	4	5	9	1	125	4	180
31-40 лет	1	2	1	1	200	-1	50
41-50 лет	0	0	1	0	-	1	-
свыше 50 лет	0	0	0	0	-	0	-

В период 2022-2024 гг. качественный состав персонала по возрасту менялся в зависимости от введения новых должностей. В основном за представленный период росло количество специалистов чей возраст составляет от 20 до 30 лет.

За рассматриваемый период возрастная группа работников свыше 50 лет осталась неизменной. В структуре организации отсутствуют сотрудники чей возраст более 50 лет.

Анализ персонала салона красоты «Лео» по уровню образования за 2012-2024 гг. представлен в таблице 5.

**Таблица 5 – Анализ персонала салона красоты «Лео» по уровню образования за 2022-2024 гг.**

Уровень образования	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Отклонения			
				2023/2022		2024/2023	
				Абс., +/-	%	Абс., +/-	%
высшее	1	2	2	1	200	0	100
среднее профессиональное	4	5	7	1	125	2	140
среднее общее	0	0	2	0	0	2	-
без образования	0	0	0	0	0	0	0

Динамика роста количества работников с образованием выше среднего общего связана с тем, что политика организации направлена на непрерывное образование персонала, его квалификационный рост.

Салон красоты «Лео» финансирует сам владелец за счет собственного капитала.

В таблице 6 представлена выручка салона красоты за 2022-2024 гг.

**Таблица 6 – Выручка салона красоты за 2022-2024 гг.**

Вид услуг	2022 г (руб.)	2023 г (руб.)	2024 г (руб.)	Темпы прироста, %	
				2023/2022	2024/2023
Стрижка женская модельная	396000	398500	413000	107,6	108,4
Стрижка мужская модельная	96000	99600	101300	108,3	109,7
Стрижка детская	64800	67000	69000	106,5	107,3
Химическая завивка длинных волос	36000	42000	45000	107,2	107,9
Химическая завивка частичная	57600	63500	65000	105,7	106,6
Мытьё головы	57600	65800	67000	107,1	107,8
Укладка феном	144000	151300	152600	109,3	109,9
Мелирование	180000	187000	189000	114,4	115,8
Тонирование	86400	97500	99500	117,3	118,5
Окраска волос	18000	25000	34000	128,2	129,1
Окраска бровей	21000	26000	29700	127,5	128,3
Маникюр	108000	127800	128500	109,8	110,6
Педикюр	19200	20500	22500	117,8	118,3
Наращивание ногтей	1020000	1270000	1453400	125,5	126,3
ИТОГО:	2399160	2554000	2718000	108,2	108,7

Цены на оказываемые услуги представлены с наценкой для салона 60%, себестоимость и работа мастера 20%. Наценка обусловлена следующими условиями: использование в работе материалов, которые непосредственно принадлежат самому салону, а также аналогичные цены у конкурентов.

Рассмотрим основные технико-экономические показатели салона красоты за период 2022-2024 гг. (Таблица 7).

**Таблица 7 – Основные технико-экономические показатели салона красоты за 2022-2024 гг.**

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Темпы прироста	
				23/22	24/23
Выручка от реализации услуг, руб.	2399160	2554000	2698000	125,1	121,6
Себестоимость реализованных услуг, руб.	1812034	1820408	1835370	123,1	125,5
Прибыль от реализации услуг, руб.	587126	590168	637159	121,7	124,5
Рентабельность реализованных услуг, %	30,2	32,3	40,5	-	-
Налог на прибыль, руб.	1545	1696	1986	112,40	130,01
Чистая прибыль, руб.	231558	247869	251388	112,40	130,01
Среднесписочная численность	9	9	9	-	-
Фонд оплаты труда	120000	120000	135000	-	111,54
Средняя з/п	14000	14000	15000	-	107,77

Выручка от реализации услуг - это сумма денежных средств, полученных предприятием за оказанные услуги. Из таблицы видно, что выручка увеличилась в 2023 г. по сравнению с 2022 г. на 25,1% и в 2024 г. по сравнению с 2023 г. на 21,6%.

Себестоимость услуг - стоимостная оценка используемых в процессе предоставления услуг сырья, материалов, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на их производство, реализацию. Себестоимость выросла в 2023 г. по сравнению с 2022 г. на 23,1% и в 2024 г. по сравнению с 2023 г. на 25,5% (замедление темпов прироста себестоимости, что положительно влияет на рост чистой прибыли).

Прибыль от реализации услуг - обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности; определяется как разность между выручкой от хозяйственной деятельности и суммой затрат на эту деятельность. Прибыль выросла в 2023 г. по сравнению с 2022 г. на 21,7% и в 2024 г. по сравнению с 2023 г. на 24,5%.

Рентабельность реализованных услуг - отношение прибыли от реализации услуг к затратам; показатель эффективности работы предприятия. Произошел небольшой прирост рентабельности в 2023 г. по сравнению с 2022 г., и большой прирост - в 2024 г. по сравнению с 2023 г.

Чистая прибыль (нераспределенная прибыль) - разность между суммой балансовой прибыли и суммой внесенных в бюджет налогов из прибыли, экономических санкций и других расходов п/п, покрываемых за счет прибыли. Чистая прибыль выросла в 2023 г. по сравнению с 2022 г. на 12,40% и в 2024 г. по сравнению с 2023 г. на 30,01%. Такой большой рост чистой прибыли обусловлен снижением темпов прироста себестоимости реализованных услуг в 2023 году.

ФОТ повышается, темп прироста свидетельствует о том, что предыдущее значение больше следующего на 11,54% (2024 г. в сравнении с 2023 г.).

Размеры среднемесячного заработка работника Филиала также свидетельствуют о приросте: на 7,77% (2024 г. в сравнении с 2023 г.).

Основные технико-экономические показатели работы за 2022 - 2024 гг. свидетельствуют о положительном финансовом результате деятельности салона красоты.

### **1.3. Организация логистической деятельности в салоне красоты «Лео» (ООО «СЭНТУРИО»)**

Логистика в салоне красоты «Лео» — это совокупность методов и инструментов, которые направлены на оптимизацию процессов и улучшение качества обслуживания. Она включает в себя планирование, организацию и контроль всех этапов предоставления услуги — от получения заказа до его исполнения и отчётности.

Основная задача логистики в салоне красоты «Лео» — сделать процесс предоставления услуг более эффективным и удобным для клиента. Некоторые аспекты организации логистики на предприятии услуг:

– Закупка и складирование. Первый этап логистического процесса. Необходимо тщательно выбирать поставщиков и оценивать их надёжность и качество предлагаемых товаров. Правильное складирование и учёт материалов — важная составляющая успешной логистики.

– Распределение и перевозка. Распределение товаров после их поступления на склад — важный этап логистического процесса. Необходимо организовать эффективную систему отбора товаров по заказам клиентов и их своевременную отгрузку.

– Управление качеством обслуживания клиентов. Для обеспечения высокого качества обслуживания клиентов необходимо стремиться к удовлетворению их потребностей и ожиданий. Это возможно благодаря правильному анализу потребностей клиентов, обучению персонала,

мониторингу качества обслуживания и постоянному совершенствованию процессов.

Отличительной особенностью логистики в сфере услуг является управление не только потоками материальных ресурсов, но и потоками информации и финансовых средств. Оптимизация этих процессов позволяет предоставлять услуги клиентам на более высоком уровне и повышает конкурентоспособность организации.

Под ключевыми задачами логистики понимаются действия, вытекающие из базовых задач, от которых напрямую зависит работа предприятия:

- управление резервами и закупками;
- управление заказами и производством;
- распределение готовой продукции;
- улучшение стандартов обслуживания;
- перевозка сырья, материалов и товаров;
- формирование стоимости продукции.

Поддержание высокого уровня обслуживания клиентов, как и улучшение свойств реализуемой продукции – это одни из главных задач логистического отдела на любом предприятии. Сюда же относится и послепродажный сервис, который увеличивает лояльность потребителей к производителю. Важность перечисленных задач только подкрепляется тем фактом, что сегодня широко используются стандарты сертификации продукции ISO 9000.

Управление материальными закупками – не менее важная сфера логистического комплекса в компании. В эту область входит грамотный подбор поставщиков и налаживание с ними взаимовыгодного сотрудничества. Если поставки будут происходить нестабильно и с отставанием от запланированного графика, это плохо повлияет на размер издержек. То же самое будет происходить при сотрудничестве с недобросовестными поставщиками.

**Таблица 8 – Виды логистики на предприятии**

Виды логистики	Задачи и функции
Транспортная	От скорости доставки готовой продукции зависит не только конкурентоспособность, но и имидж предприятия. Чтобы выгодно и быстро перевезти товары по заданному маршруту, важно применить систему наиболее эффективных транспортно-логистических операций: изучить продукт и определить лучшие условия для перемещения; подобрать самый эффективный вид перевозки с меньшими издержками, например, перевезти товар морем, воздухом, сухопутными средствами или использовать их комбинацию; обеспечить качественные погрузочно-разгрузочные работы; обеспечить контроль на всех стадиях транспортировки груза и пр.
Таможенная	Классический вид логистики заключается в оформлении документов

	<p>на продукцию, пересекающую государственную границу. Этот комплекс мероприятий направлен на проведение импортных и экспортных операций с продукцией в соответствии с международным и внутрироссийским правом. Основная задача направлена на сокращение времени и затрат на перевозку, составление деклараций, обеспечение страхования, послетаможенное сопровождение.</p>
Производственная	<p>Предприятия, которые выпускают определенную продукцию, связаны с поставщиками сырья и прямыми потребителями. Для оптимизации процессов изготовления и доставки готовой продукции к заказчику, используют особую сферу деятельности логистики, включающую решение таких задач, как:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>организацию всех операций на производстве с учетом спроса на рынке и существующими заказами;</li> <li>планирование всех этапов по выпуску продукции;</li> <li>контроль за качеством;</li> <li>согласование сроков и их выполнение.</li> </ul>
Логистика запасов	<p>Хранение, складирование сырьевой базы и готовой продукции предусматривает большие затраты. Резервный фонд создают с целью: предупредить пагубные последствия при нарушении схем поставок; обеспечить спрос при оптовых закупках; снизить риски при нехватке ресурсов.</p>
Информационная	<p>Вид логистики, который направлен на развитие систем передачи информации, связывающей все компоненты в одно целое. Это и снабжение, производство, складирование и хранение, транспортировка и распределение.</p>
Закупочная (снабжение)	<p>Применяется для налаживания производственных процессов, поиска поставщиков и организации закупки сырьевых материалов. В этой логистической сфере деятельности специалист должен решить ряд задач:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>у кого приобрести ресурсы на максимально выгодных условиях;</li> <li>что конкретно закупить;</li> <li>какой объем сырья потребуется, чтобы производство работало без перебоев;</li> <li>каким способом связать транспортные производственные мощности и поставщика;</li> <li>как вести прием и контроль качества поставляемых полуфабрикатов и пр.</li> </ul>
Складская	<p>Направление, решающее вопросы сохранности продукции. Чтобы организовать склад, необходимо знать специфику товаров (физико-эксплуатационные характеристики). Основные цели этой отрасли:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>снижение расходов;</li> <li>правильное хранение;</li> <li>проведение учета;</li> <li>комплектация поступивших заказов и их отгрузка;</li> <li>создание надежных связей между всеми подразделениями предприятия;</li> <li>контроль процессов доставки.</li> </ul>
Мультимодальная	<p>Нередко транспортировка сопряжена с целым рядом проблем, которые</p>

ые перевозки	связаны с перемещением разных товарных групп из других государств. Чтобы решить эту задачу, специалисты должны привлекать одновременно наземный, водный и воздушный транспорт.
--------------	--

Одним из ключевых компонентов успешной логистики в сфере услуг является организация поставки и управление снабжением. Корректное планирование и координация всех этапов поставки товаров и услуг позволяет эффективно управлять ресурсами. Такое управление способствует сокращению времени доставки и повышению надежности поставок, что в свою очередь положительно сказывается на качестве предоставляемых услуг.

Эффективная логистика имеет прямое влияние на качество предоставляемых услуг. Зависимость состоит в том, что благодаря оптимизации всех процессов, логистика позволяет своевременно и бесперебойно предоставлять услуги высокого уровня. Верное планирование и контроль поставок, правильная организация и координация всех этапов, а также управление потоками позволяют предоставить услугу клиенту в точно оговоренные сроки и в соответствии с высокими стандартами качества.

## Глава 2. Анализ логистической деятельности на предприятии

### 2.1. Закупочная деятельность предприятия

Администратор салона красоты «Ангел» изучает последние тенденции в индустрии красоты, постоянно анализирует потребности посетителей, работает с поставщиками, в том числе занимается подготовкой и заключением договоров поставки.

Основные потери в салонах красоты:

- траты на расходные материалы и зарплату сотрудников;
- затраты на рекламу;
- воровство на предприятии.

Первый и третий пункт между собой тесно связаны, поскольку именно неправильный учет расходных материалов и ведет за собой либо воровство, либо обслуживание клиентов в обход кассы. Для того чтобы изменить положение, все теми же специалистами по бизнес-процессам в салоне предлагается серьезная и подробно расписанная система учета, которая включает в себя ведение учетных карточек, своевременную запись расхода, сверку администратором расхода и подпись специалиста после каждой процедуры, удостоверяющая количество использованного материала. По правде говоря, это может работать только в том салоне, где все специалисты - прирожденные бухгалтеры. Чаще учет расходных материалов ведется на глазок, что всегда создает атмосферу неточности: кто-то не успел записать, кто-то внес не в ту карточку, потом карточки за прошлый месяц куда-то потерялись, а процесс подбивания итогов с раскладыванием карточек – это отдельный фильм ужасов.

Целостная система управления материально-техническим обеспечением предприятия предусматривает кардинальную реформу планирования, ценообразования, финансово-кредитного механизма, перестройку материально-технического обеспечения, управления научно-техническим прогрессом и т.д. [4, с.109]

Назначение системы управления материально-техническим обеспечением предприятия:

Автоматизация процессов, связанных с заключением и исполнением договоров на закупку товарно-материальных ценностей (ТМЦ)

- Формирование единой базы договоров на закупку ТМЦ
- Формирование единой базы закупок ТМЦ
- Уменьшение процента ошибок, совершаемых при оформлении комплекта документов, связанных с декларированием и поступлением ТМЦ

- Уменьшение времени, затрачиваемого на оформление документов, необходимых для поступления ТМЦ на склады предприятия
- Отслеживание обязательств по договорам поставки
- Реализация сквозной автоматизированной технологии закупок ТМЦ. [4, с. 121]

Основные сырьевые ресурсы, закупаемые ООО «СЭНТУРИО» и используемые салоном красоты «Лео» являются материалы, используемые мастерами-парикмахерами, а также мастерами ногтевого сервиса для предоставления услуг клиентам салона (наименования и кол-ва материалов представлены в таблице 9).

**Таблица 9 – Наименование и учет материалов, используемых салоном красоты «Лео»**

Наименование материалов	Использование (единиц в месяц)
Биогель, моделирующий, трёхфазный «Runail», 50 мл	10
Гель моделирующий «Runail», 200 мл	20
Праймер «Рунейл», 10 мл	15
Ремувер «Рунейл», 50 мл	1
Пилка для искусственных ногтей «Рунейл»	300
Пилка для натуральных и искусственных ногтей «Рунейл»	500
Шлифовщик/полировщик	300
Шампунь для волос для профессионального использования в парикмахерских и салонах «Эстель-актив ПРО», 2 л	12
Бальзам для волос для профессионального использования «Альгент», 500 мл	7
Кондиционер для волос «Эстель», 500 мл	5
Перчатки одноразовые	1000
Распираторы одноразовые	1000
Шапочки для головы одноразовые	500
Фольга косметическая, профессиональная, рулон 200 м	1

Салон имеет 2-х основных поставщиков материалов: интернет-магазин ООО «Бьютилэнд» Российская Федерация, г.Москва и ООО «БелОксиС» Республика Беларусь, г.Витебск. С интернет-магазином салон работает на договорной основе: салон оптом закупает необходимые материалы со скидкой, интернет-магазин осуществляет отгрузку и доставку товара и сопутствующих документов за свой счет. С магазином «БиGOODи» ООО «БелОксиС» салон так же продляет договор вначале января месяца каждого года, но отгрузку и забор товара салон осуществляет самостоятельно.

Наиболее часто используемые материалы в салоне красоты «Лео» - профессиональные шампуни для волос в кол-ве бутылка 2 литра и гель для наращивания искусственных ногтей в кол-ве банка 200 мл. Обычно, одной единицы такого шампуня в салоне хватает на 3 дня, а геля - на неделю. Поэтому салон делает акцент на оптовой закупке этих материалов в интернет-магазине. Остальное закупается раз в месяц, с учетом использованных материалов,

количества времени их использования, а также среднего количества клиентов, пользовавшихся услугой, для которой были необходимы данные материалы.

По закупке и ремонту оборудования, салон сотрудничает с ООО «БелОксиС». Перечень оборудования салона отражен в таблице 10.

**Таблица 10 – Перечень оборудования салона красоты «Лео»**

Наименование оборудования	Кол-во (ед.)	Срок эксплуатации (лет)
УФ Лампа для наращивания ногтей» Рунейл»	6	4
Пылесос для работы с ногтями	4	6
Профессиональный аппарат для работы с ногтями рук и ног	3	3
Гидромассажная ванночка	2	3
Стерилизатор гласперленовый	6	4
Сушуар «ОТ-05»	4	7
Фен для волос	6	9
Щипцы-выпрямители для волос	2	5
Щипцы для завивки волос	2	5
Триммер	2	7

Салон оснащен широким спектром оборудования, необходимого для предоставления различных косметических услуг, включая уход за ногтями, волосами и телом.

Оборудование имеет разный срок эксплуатации, что свидетельствует о необходимости планового обновления техники. Наиболее короткий срок службы у профессионального аппарата для работы с ногтями рук и ног (3 года), а самый продолжительный — у фенов для волос (9 лет).

Через 3-4 года потребуется замена УФ ламп для наращивания ногтей, пылесосов для работы с ногтями, гидромассажных ванночек и стерилизаторов гласперленовых. Это требует внимательного планирования закупок и финансового прогнозирования.

Количество единиц оборудования указывает на предполагаемый объем работы и спрос на определенные услуги. Например, наличие шести УФ ламп для наращивания ногтей говорит о популярности этой процедуры.

Выбор оборудования с разными сроками эксплуатации позволяет салону комбинировать технику с различной стоимостью и качеством, что может положительно сказываться на рентабельности бизнеса.

Наличие большого числа единиц оборудования, таких как фены для волос и УФ лампы, позволяет обслуживать несколько клиентов одновременно, что увеличивает пропускную способность салона.

## 2.2. Складская деятельность на предприятии

Все складские помещения относятся к 3 группе. Они предназначены для хранения парфюмерии и других материалов производства. Эти помещения располагаются в подвальных или полуподвальных этажах. Для сгораемой и несгораемой парфюмерии предусмотрены разные кладовые. Чистое и грязное белье хранится раздельно; чистое - на специальных стеллажах; грязное, предварительно очищенное от волос - в ящиках с крышками. Кладовые для хранения белья желательно размещать рядом с подсобными помещениями.

Итак, что конкретно хранится на складе в салонах красоты:

- Косметические материалы (которые можно разделить на разные категории по назначению: для волос, для ногтей, тела, лица). В зависимости от свойств – космецевтика (более активная) и косметика (для улучшения внешнего вида)
- Фармацевтические и инъекционные препараты
- Расходные материалы для процедур
- Рабочее оборудование, инструменты
- Хозяйственно-бытовые принадлежности (в случае необходимости)
- Канцелярские товары и принадлежности
- Рекламная продукция (пробники, сэмплы) и рекламная информация
- Запас продукции, реализуемой в салоне.

Правила хранения материалов в салоне красоты предполагают группировку материалов на складе с учетом сроков хранения, частоты использования, требований к условиям хранения (указаны на упаковке продукции, например, герметичность, пожароопасность, влажность, температура, освещенность и прочее).

Большая часть косметических средств хранится при температуре от 0 до 25 градусов. При более низкой температуре средства будут переохлаждаться и затвердевать, при более высокой – окисляться, выделяя вредные токсины. Попадание прямых солнечных лучей, как и температурные перепады, может негативно отразиться на свойствах продукции. Приемлемая влажность должна быть 60-70%.

При необходимости хранения препаратов для инъекций необходимо обеспечить устройство холодильной зоны. При этом следует внимательно относиться к тому, что именно персонал хранит в холодильной зоне, например – лаки для ногтей не терпят температурных колебаний, возникающих при систематическом открывании дверцы холодильника (если вы решили, что там им место), так как при этом во флаконе образуется водный конденсат, и лак приходит в негодность.

Кроме того, необходимо учитывать, что материалы могут воздействовать друг на друга по своим физическо-химическим свойствам, в связи с этим некоторые препараты и материалы необходимо хранить отдельно, в плотно закрывающейся таре, и они должны иметь прочно приклеенные этикетки с названием содержимого на русском и соответствующем национальном языках. Хранение таких материалов в открытом виде и в таре без надписи запрещается и может привести к совершенно ненужным последствиям. Часть препаратов (например, 30-ти процентный пергидроль) необходимо хранить в толстостенных сосудах из стекла или полиэтилена. Химические материалы в стеклянной упаковке следует держать в корзинах или ящиках, желательно – в отдельных системах с ячейками, предохраняющих от ударов.

Правила хранения открытых средств зависят от свойств и условий хранения, которые указаны на флаконах. В любом случае, правило «хранить плотно закрытым» распространяется на все материалы. При контакте с материалом можно занести микроорганизмы, которые испортят косметику, поэтому для увеличения срока хранения необходимо использовать специальные лопаточки для забора материалов. В тюбиках косметика портится быстрее в связи с тем, что после выдавливания в тюбик засасывается воздух с вредными бактериями. Идеальный вариант – герметичные формы с дозатором, при этом средства медленнее окисляются и дольше хранятся. Однако ампульные препараты хранить после вскрытия нельзя, они кристаллизуются за считанные минуты!

Что касается легковоспламеняющихся средств – их необходимо хранить в плотно закрытой стеклянной или металлической таре, чтобы предупредить испарение жидкостей из сосудов. Крупные емкости с легковоспламеняющимися средствами должны храниться на полках в один ряд по высоте.

Расстояние от стеллажа или штабеля до нагревательного элемента должно быть не менее 1 м. Хранение емкостей с легковоспламеняющимися и легкогорючими материалами должно осуществляться в таре, предохраняющей от ударов в специальных стеллажах для хранения подобных материалов.

Правила хранения материалов в салоне красоты предполагают, что для складских помещений тоже соблюдается ряд параметров. Так, для хранения таких средств помещения должны быть оборудованы несгораемыми и устойчивыми стеллажами и поддонами, рассчитанными на соответствующую нагрузку. Стеллажи устанавливаются на расстоянии 0,25 м от пола и стен, ширина стеллажей не должна превышать 1 м и иметь отбортовки не менее 0,25 м. Продольные проходы между стеллажами должны быть не менее 1,35 м. На практике не всегда удается соблюсти эти требования, но можно найти решения,

которые исключают возможность возгорания и отравления испарениями или минимизируют их.

В помещении склада запрещается курить, пользоваться открытым огнем и применять для обогрева электроприборы с открытыми элементами. Из общей практики – товары, имеющие меньший срок годности, необходимо располагать ближе к проходу, чтобы использовать их в первую очередь. Как правило, это средства, предназначенные для ежедневного ухода. Обычно такая косметика имеет срок годности от 6 до 9 месяцев. К ним относятся молочко для тела, молочко для снятия макияжа, тоники и тому подобные препараты. Дольше всего хранятся туалетная вода и духи (срок годности 24-36 месяцев), но и на них оказывается негативное влияние воздуха, света и тепла, поэтому хранить их необходимо в прохладном и затемненном месте.

### **2.3. Управление запасами на предприятии**

## **2.4. Распределение готовой продукции на предприятии**

## **Глава 3. Информационная инфраструктура логистических сетей**

## Заключение

В ходе производственной практики мною была изучена деятельность в функциональных областях логистики в ООО «СЭНТУРИО».

В результате выполнения практики был решен следующий ряд задач: изучена деятельность предприятия; выявлены сильные стороны, возможности и слабые места организации; предложены пути совершенствования экспортной политики и увеличения за счет этого чистой прибыли предприятия.

ООО «СЭНТУРИО» продолжает развиваться, превращаясь в стабильную и эффективную организацию, способную конкурировать белорусском и российском рынках в области продажи кондитерских изделий, ориентированную на требования клиентов и высокое качество продукции. За все время работы ООО «СЭНТУРИО» зарекомендовала себя как надежный партнер, стабильная в финансовом отношении организация.

В условиях современного бизнеса конкурентоспособность любой организации, вне зависимости от его размеров, зависит в первую очередь от качества ее продукции и соизмеримости ее цены с предлагаемым качеством. Высокое качество продукции, удовлетворяющее ожиданиям потребителя, является важным фактором принятия решений в пользу покупки именно данного товара.

В заключении можно сделать вывод, что в изучаемой организации, как и любой другой, есть как внутренние (текучесть кадров), так и внешние проблемы (конкуренция, административные барьеры). Поэтому для обеспечения более эффективной работы организации и получения более высокой прибыли необходимо:

- добиться повышения квалификации персонала;
- снизить текучесть кадров;
- более чётко организовать работу складов организации;
- ввести в ассортимент новые товарные группы;
- расширить рынки сбыта продукции, большее внимание уделяя рынку области;
- пересмотреть ценовую политику.

Таким образом, в ходе преддипломной практики все поставленные задачи и цели были решены и достигнуты.

## Список использованных источников

- 1.Александров, О. А. Логистика: учебное пособие / О. А. Александров. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 217 с.
- 2.Аникин, Б. А. Логистика производства: теория и практика: учебник и практикум / Б. А. Аникин, Р. В. Серышев, В. А. Волочиенко; ответственный редактор Б. А. Аникин. – Москва: Юрайт, 2021. – 454 с.
- 3.Бочкарев, А. А. Логистика городских транспортных систем: учебное пособие / А. А. Бочкарев, П. А. Бочкарев. – Москва: Юрайт, 2022. – 150 с.
- 4.Герامي, В. Д. Городская логистика. Грузовые перевозки: учебник / В. Д. Герامي, А. В. Колик. – Москва: Юрайт, 2022. – 343 с.
- 5.Григорьев, М. Н. Коммерческая логистика: теория и практика: учебник / М. Н. Григорьев, В. В. Ткач, С. А. Уваров.– Москва: Юрайт, 2022. – 507 с.
- 6.Дыбская, В. В. Логистика складирования: учебник / В. В. Дыбская. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 559 с.
- 7.Канке, А. А. Логистика: учебное пособие / А. А. Канке, И. П. Кошечая. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. – 384 с.
- 8.Коммерческая логистика: учебное пособие / под общ. ред. Н.А. Нагапетьянца. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 259 с.
- 9.Левкин, Г. Г. Логистика: теория и практика: учебник и практикум / Г. Г. Левкин. – Москва: Юрайт, 2022. – 187 с.
- 10.Логистика: монография / В. В. Багинова, Л. С. Федоров, Е. А. Сысоева [и др.]; под ред. В. В. Багиновой. – Москва: Прометей, 2020. – 292 с.
- 11.Логистика: учебник / под ред. Б. А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2019. — 320 с.
- 12.Логистика и управление цепями поставок на транспорте: учебник / И. В. Карапетянц [и др.]; под ред. И. В. Карапетянц, Е. И. Павловой. – Москва: Юрайт, 2022. – 362 с.
- 13.Логистика и управление цепями поставок: учебник / В. В. Щербаков [и др.]; под ред. В. В. Щербакова. – Москва: Юрайт, 2022. – 582 с.
- 14.Логистика: модели и методы: учебное пособие / П.В. Попов, И.Ю. Мирецкий, Р.Б. Ивуть, В.Е. Хартовский; под общ. и науч. ред. П.В. Попова, И.Ю. Мирецкого. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 272 с.
- 15.Лукинский, В. С. Логистика и управление цепями поставок: учебник и практикум / В. С. Лукинский, В. В. Лукинский, Н. Г. Плетнева. – Москва: Юрайт, 2022. – 359 с.
- 16.Маликова, Т. Е. Склады и складская логистика: учебное пособие / Т. Е. Маликова. – Москва: Юрайт, 2022. – 157 с.

17. Мельников, В. П. Логистика: учебник / В. П. Мельников, А. Г. Схиртладзе, А. К. Антонюк; под общ. Ред. В. П. Мельникова. – Москва: Юрайт, 2022. – 288 с.
18. Неруш, Ю. М. Логистика: учебник / Ю. М. Неруш, А. Ю. Неруш. – Москва: Юрайт, 2022. – 454 с.
19. Неруш, Ю. М. Планирование и организация логистического процесса: учебник и практикум / Ю. М. Неруш, С. А. Панов, А. Ю. Неруш. – Москва: Юрайт, 2022. – 422 с.
20. Новаков, А. А. Логистика в деталях: учебное пособие / А. А. Новаков. — Москва; Вологда: Инфра-Инженерия, 2021. — 528 с.
21. Новиков, В. Э. Информационное обеспечение логистической деятельности торговых компаний: учебное пособие / В. Э. Новиков. – Москва: Юрайт, 2022. – 184 с.
22. Носов, А. Л. Логистика: учебное пособие / А. Л. Носов. – М.: Магистр: Инфра-М, 2021. – 184 с.
23. Пузанова, И. А. Интегрированное планирование цепей поставок: учебник / И. А. Пузанова, Б. А. Аникин; под ред. Б. А. Аникина. – Москва: Юрайт, 2022. – 319 с.
24. Романова, М. В. Логистика: практикум / М. В. Романова, Е. П. Романов. — 3-е изд., стер. — Москва: ФЛИНТА, 2020. — 144 с.
25. Сергеев, В. И. Логистика снабжения: учебник / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич; под общ. Ред. В. И. Сергеева. – Москва: Юрайт, 2022. – 440 с.
26. Сергеев, В. И. Управление цепями поставок: учебник / В. И. Сергеев. – Москва: Юрайт, 2022. – 480 с.
27. Транспортно-экспедиционная деятельность: учебник и практикум / Л. И. Рогавичене [и др.]; под ред. Е. В. Будриной. – Москва: Юрайт, 2022. – 369 с.
28. Управление запасами в цепях поставок в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум / В. С. Лукинский [и др.]; под общ. Ред. В. С. Лукинского. – Москва: Юрайт, 2022. – 329 с.
29. Управление запасами в цепях поставок в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум / В. С. Лукинский [и др.]; под общ. Ред. В. С. Лукинского. – Москва: Юрайт, 2022. – 298 с.
30. Управление запасами: многофакторная оптимизация процесса поставок: учебник / Г. Л. Бродецкий, В. Д. Герами, А. В. Колик, И. Г. Шидловский. – Москва: Юрайт, 2022. – 322 с.
31. Эмирова, А. Е. Международная логистика: учебное пособие / А. Е. Эмирова, Н. Д. Эмиров. – Москва: Юрайт, 2022. – 173 с.