

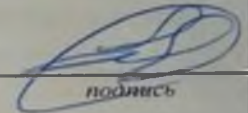
ПЛАН – ГРАФИК

1. Ф.И.О. студента Лату К.Ф.
2. Курс, группа 6 курс. ТД1213
3. Место прохождения преддипломной практики
ООО АвтоБизнес Сервис
4. Срок преддипломной практики с «20» апреля 2018 г. по «12» августа 2018 г.

Дата	Перечень намечаемых работ
20.04-27.04	Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации
30.04-25.05	Методы сбора и анализа данных статистики. Статистические данные организации
28.05-22.06	Анализ электронных способов обмена информации и средств их обеспечения, применяемых в организации
25.06-13.07	Анализ технологических процессов организации
16.07-27.08	Управленческая деятельность организации
30.07-10.08	Анализ нормативно-законодательной базы деятельности организации

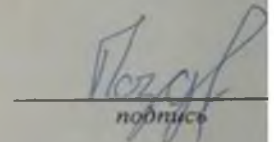
Руководитель практики от Филиала:

доцент каф. экон. информ. систем Дроздова С.В.
(Занимаемая должность) Ф.И.О.
20.04.2018.
Дата


подпись

Руководитель практики от Организации:

нач. эк. отдела Козлова О.А.
(Занимаемая должность) Ф.И.О.
20.04.2018.
Дата


подпись

Кафедра Менеджмента и таможенного дела

Специальность 38.05.02 Таможенное дело

Специализация Таможенные платежи и валютное регулирование

ЗАДАНИЕ

на преддипломную практику студента

(указать вид и тип практики)

Лату К.А. группа ТД 121з 6 курс

(курс, группа)

(фамилия, имя, отчество)

1. Срок сдачи студентом отчета *13.08.2018*

2. Календарный план

Этапы практики, содержание выполняемых работ и заданий по программе практики	Сроки выполнения	
	Начало	Окончание
Организационно – подготовительный этап	20.04	20.04
Основной этап	20.04	12.08
Приобрести навыки применения технических средств контроля и эксплуатации оборудования и приборов	21.04	27.04
Способность осуществлять контроль за соблюдением законодательства РФ	30.04	4.05
Применение методов контроля качества предоставляемых услуг	7.05	18.05
Способность организовывать деятельность исполнителей при осуществлении конкретных видов работ, предоставлении услуг	21.05	15.06
Способность осуществлять контроль за деятельностью подразделений, групп сотрудников, служащих и работников	18.06	22.06
Владение навыками применения методов сбора и анализа данных статистики	25.06	29.06
Владение навыками использования электронных способов обмена информацией и средств их обеспечения, применяемых организацией	2.07	6.07
Владение методами анализа финансово-хозяйственной деятельности	9.07	13.07
Владение навыками анализа и прогнозирования перспектив продаж и привлечения новых партнеров и инвестиций	9.07	27.07


Отчетный этап		
Формируется отчет о практике, содержащий выводы по каждому пункту общего и индивидуального задания, и его защиту.	30.07	10.08

3. Место прохождения практики


Руководитель практики от кафедры Филиала

Руководитель практики от базы практики

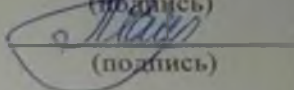
Задание принял к исполнению



 (подпись)



 (подпись)



 (подпись)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
(Смоленский филиал «РЭУ им. Г.В. Плеханова»)

Кафедра менеджмента и таможенного дела

ОТЧЕТ

О прохождении предпринимательской практики
(вид практики)
Студента Лату Ксении Андреевны 6 курса
Специальности 38.05.02 Таможенное дело
(наименование специальности)

Место прохождения практики
ООО «Авто Бизнес Групп»

Срок практики с «20» 04 2018 г. по «12» 08 2018 г.

Руководитель практики от предприятия (организации)

РДП Поздеева С.А.
(Ф.И.О., должность)



Поздеева С.А.
(подпись)

Руководитель практики от Университета

Браунинг Л.В. доцент.
(Ф.И.О., должность)

Браунинг Л.В.
(подпись)

рег. н. 8 от 13.08.18г. Смоленск
2018 г.

№ 6 по форме
Браунинг Л.В.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации.....	4
2. Методы сбора и анализа статистики. Статистические данные организации.....	7
3. Анализ электронных способов обмена информации и средств их обеспечения, применяемых в организации.....	11
4. Анализ технологических процессов.....	14
5. Управленческая деятельность организации.....	18
6. Анализ нормативно-законодательной базы деятельности организации.....	21
Заключение.....	27

ВВЕДЕНИЕ

Место прохождения преддипломной практики с 20.04.2018 по 12. 08. 2018 ООО «Авто Бизнес Групп».

Руководитель практики от предприятия начальник отдела продаж Поздеева О.А.

Целью преддипломной практики являлось систематизация знаний полученных во время изучения теоретического курса и приобретение основных навыков профессиональных знаний и умений.

Задачами преддипломной практики ставилось:

- изучить финансово-хозяйственную деятельности организации;
- собрать и проанализировать статистические данные изучаемой организации;
- проанализировать внедрения электронных способов обмена информацией и средств их обеспечения применяемых в организации.
- оценить применяемые технологические процессы, организационную структуру в ООО «Авто Бизнес Групп»;
- изучить управленческой деятельности организации;
- провести анализ нормативно-законодательной базы деятельности организации.

Для составления отчета использовались данные организации в которой проходила преддипломная практика.Проводился анализ статистических данных, нормативно-правовой базы, документов об организационной структуре ООО «Авто Бизнес Групп».

В отчете о прохождении преддипломной практики отражены сведения соответствующие компетенциям которые необходимо усвоить в процессе преддипломной практики.

1. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Основным видом хозяйственной деятельности организации является торговля автотранспортными средствами код ОКВЭД 45.1.

Виды хозяйственной деятельности, продукции, работ, услуг, обеспечившие не менее чем 10 процентов выручки ООО «Авто Бизнес Групп».

Основными видами деятельности, имеющими приоритетное значение для ООО «Авто Бизнес Групп» являются:

- производство и реализация автомобилей
- производство и реализация разобранных серий (автомобильных сборочных комплектов)
- работы по сборке автомобилей, силовых агрегатов, шасси, деталей в рамках договоров подряда.

Выручка от производства и реализации автомобилей за I полугодие 2017 года выросла на 26,9% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года. В основном это связано с увеличением объема продаж автомобилей LADA Vesta и LADA XRAY и ростом цен на продукцию.

Выручка от производства и реализации разобранных серий (автомобильных сборочных комплектов) за I полугодие 2017 года увеличилась на 6,2% по сравнению с этим же периодом 2016 года. В основном это связано с увеличением объема продаж сборочных комплектов в Казахстан, а также на производственную площадку в Ижевске для производства автомобилей LADA Vesta.

За I полугодие 2017 года сократился объем работ по сборке автомобилей и шасси в рамках договоров подряда, заключенных с альянсом «Renault-Nissan», объем выручки по данному виду деятельности сократился на 3,3% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года.

ООО «Авто Бизнес Групп» не ведет хозяйственную деятельность в других странах. Основная производственная деятельность ООО «Авто Бизнес Групп» осуществляется на территории Российской Федерации. Вся выручка от реализации продукции ООО «Авто Бизнес Групп», включая продажи на экспорт, генерируется на территории России.

Имеющие существенное значение новые виды продукции (работ, услуг), предлагаемые организацией на рынке его основной деятельности, в той степени, насколько это соответствует общедоступной информации о таких видах продукции (работ, услуг). Указывается состояние разработки таких видов продукции (работ, услуг).

На данном этапе развития и модернизации ООО «Авто Бизнес Групп» освоено производство автомобилей комплектаций модельного ряда со встроенной спутниковой системой ЭРА - ГЛОНАСС.

Проводятся работы:

- по сокращению затрат на производство автомобилей
- по мероприятиям для повышения качества

Во II квартале 2017 года обеспечен запуск автомобилей DATSUN нового модельного года в комплектациях «Стандарт» и «Норма» без ЭРА-ГЛОНАСС.

Проводятся работы по освоению и запуску автомобилей DATSUN нового модельного года в комплектации «Люкс» без ЭРА-ГЛОНАСС (пройдена веха качества В9 «Начало сборки предсерии»). Продолжаются работы по освоению системы ЭРА-ГЛОНАСС на автомобилях Datsun (седан) в соответствии с законодательными требованиями.

Руководство ООО «Авто Бизнес Групп» официально провозглашает долгосрочную политику в области качества для демонстрации своей приверженности принципам всеобщего менеджмента качества в деятельности по продаже автомобилей.

Для сохранения лидерства на российском рынке и увеличения экспортных продаж легковых автомобилей ООО «Авто Бизнес Групп»

стремится к повышению привлекательности своей продукции, к соответствию потребностям и ожиданиям покупателей и других заинтересованных сторон, включая акционеров, партнеров и общество в целом.

Основой для достижения этих целей являются два направления:

– быстрое расширение продуктового портфеля на крупных, быстрорастущих и перспективных сегментах рынка путем выпуска новых автомобилей с высоким уровнем качества при сохранении доступной цены за счет применения современных методов управления проектами и инновационных технологий разработки процессов и изготовления продукции.

– улучшение результатов до уровня ведущих мировых автопроизводителей на основе стандартизации, повышения воспроизводимости и стабильности технологических процессов.

Три ключевых принципа для достижения успеха:

– сотрудники компании – главная ценность ООО «Авто Бизнес Групп» Их вовлечение в работу по повышению качества и улучшению результативности является необходимым условием достижения стратегических целей.

– наши поставщики – полноправные участники процесса изготовления автомобилей. Отношения с ними выстраиваются на основе взаимовыгодных подходов и оперативного решения проблем с учетом принципов работы альянса.

– дилерская сеть – лицо компании во взаимоотношениях с нашими клиентами. Качество предоставляемых услуг при продажах и послепродажном обслуживании автомобилей является одним из важнейших факторов удовлетворенности потребителей и восприятия ими бренда LADA.

Руководство ООО «Авто Бизнес Групп» принимает на себя ответственность за обеспечение постоянного улучшения при реализации указанных направлений и соблюдении принципов системы менеджмента

качества, соответствующей требованиям международного стандарта ISO 9001.

2. МЕТОДЫ СБОРА И АНАЛИЗА СТАТИСТИКИ. СТАТИСТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Данные по интересующим вопросам собираются при помощи различных методов, которые можно разбить на два типа:

Сбор существующих (вторичных) данных (анализ документов), в ходе которого изучаются: отчеты по результатам ранее проведенных исследований; данные статистики; другие документы (документы планирования организаций, включая финансовую документацию и годовые отчеты; данные из форм оценки услуг, рабочих заметок и листков учета контактов с клиентами; публикации в прессе; письма, заявления, автобиографии, фотографии, видео-, аудиозаписи и т.д.).

Сбор новых данных при помощи методов:

Опрос: анкетирование (каждому лицу из группы, выбранной для анкетирования, предлагается ответить письменно на вопросы, представленные в форме опросного листа-анкеты); интервью (метод сбора данных посредством индивидуальной беседы или разговора по телефону, где интервьюер задает вопросы, выслушивает и фиксирует или записывает ответы).

Наблюдение непосредственная регистрация фактов, событий, действий, условий, видов поведения, спонтанно высказанных суждений, которая может осуществляться открытым или скрытым образом.

Сбор статистические данные в написании отчета преддипломной практики осуществлялся первым методом и последним пунктом второго метода.

Любая оценка должна начинаться со сбора и анализа существующей информации. Он позволяет:

- уточнить представления об исследуемом объекте;
- уточнить план оценки, гипотезы исследования;
- разработать инструментарий других методов сбора информации - анкет, планов интервью, протоколов наблюдения;
- перепроверить информацию, полученную при помощи других методов

Статистические данные по реализации продукции .

Таблица 1

Производство и реализация автомобилей (единица измерения: млн руб.)

Наименование показателя	2016	2017, 6 мес.
Объем выручки от продаж (объем продаж) по данному виду хозяйственной деятельности, млн. руб.	48 876	62 009
Доля выручки от продаж (объёма продаж) по данному виду хозяйственной деятельности в общем объеме выручки от продаж (объеме продаж) эмитента, %	54.73	59.53

Изменения размера выручки от продаж от основной хозяйственной деятельности на 10 и более процентов по сравнению с аналогичным отчетным периодом предшествующего 7года.

Таблица 2

Производство и реализация разобранных серий (автомобильных сборочных комплектов) (единица измерения: млн руб.)

Наименование показателя	2016	2017
Объем выручки от продаж (объем продаж) по данному виду хозяйственной деятельности, млн. руб.	11 695	12 419
Доля выручки от продаж (объёма продаж) по данному виду хозяйственной деятельности в общем объеме выручки от продаж (объеме продаж) эмитента, %	13.10	11.92

Изменения размера выручки от продаж (объема продаж) ООО «Авто Бизнес Групп» от основной хозяйственной деятельности на 10 и более процентов по сравнению с аналогичным отчетным периодом предшествующего года и причины таких изменений.

Таблица 3

Работы по сборке автомобилей, силовых агрегатов, шасси, деталей в рамках договоров подряда.(единица измерения: млн руб.)

Наименование показателя	2016	2017
Объем выручки от продаж (объем продаж) по данному виду хозяйственной деятельности, млн. руб.	22 867	22 117
Доля выручки от продаж (объёма продаж) по данному виду хозяйственной деятельности в общем объеме выручки от продаж (объеме продаж) эмитента, %	25.61	21.23

Изменения размера выручки от продаж основной хозяйственной деятельности на 10 и более процентов по сравнению с аналогичным отчетным периодом предшествующего года и причины таких изменений.

ООО «Авто Бизнес Групп» – крупнейший в России автопроизводитель, выпускающий продукцию под брендом LADA, берет на себя обязательства по выполнению требований безопасности, экологичности и законодательных требований, считает приоритетами удовлетворение запросов и ожиданий потребителей всех моделей автомобилей, разрабатываемых и реаклизуемых ООО «Авто Бизнес Групп» и на предприятиях внешней сборки, и достижение целевых значений показателей прибыли.

В современных экономических реалиях требуются приложить особые усилия по привлечению потенциальных покупателей и инвесторов.

Расширение клиентской базы и повышение процента удержанных клиентов имеют критически важное значение для увеличения прибыли компании. Компания проводит два вида маркетинга: Маркетинг направленный на привлечение новых клиентов и сохранение уже имеющихся.

Данные о статистике изменения себестоимости автомобилей представлены в таблице.

Таблица 4

Структура себестоимости произведенных автомобилей LADA

Наименование показателя	2016	2017
Сырье и материалы, %	8.24	9.53
Приобретенные комплектующие изделия, полуфабрикаты, %	45.43	42.88
Работы и услуги производственного характера, выполненные сторонними организациями, %	21.32	21.71
Топливо, энергия, %	2.16	1.96
Затраты на оплату труда, %	6.75	6.71
Проценты по кредитам, %	-	-
Арендная плата, %	0.07	0.07
Страховые взносы, %	1.83	1.82
Амортизация основных средств, %	4.83	4.53
Налоги, включаемые в себестоимость продукции, %	6.04	6.65
Амортизация по нематериальным активам, %	1.57	1.44
Вознаграждения за рационализаторские предложения, %	0.02	0.03
Обязательные страховые платежи, %	0.08	0.08
Представительские расходы, %	-	-
иное, %	1.66	2.59
Итого: затраты на производство и продажу продукции (работ, услуг) (себестоимость), %	100	100
Выручка от продажи продукции (работ, услуг), % к себестоимости	95.76	104.17

На основании приведенных в таблице данных можно сделать вывод о росте продаж и уменьшении некоторых пунктов затрат на производство.

3. АНАЛИЗ ЭЛЕКТРОННЫХ СПОСОБОВ ОБМЕНА ИНФОРМАЦИИ И СРЕДСТВ ИХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ПРИМЕНЯЕМЫХ В ОРГАНИЗАЦИИ

Развитие и внедрение информационных технологий необходимо для эффективного управления корпорацией. Основные направления работы -

развитие информационной системы, обеспечение всеми видами связи и телекоммуникации, обеспечение типографской продукцией. На данный момент существуют три цели развития. Первая - обеспечение непрерывности бизнеса. Это значит, что с главного конвейера завода каждые 22 секунды сходит автомобиль, этот процесс управляется компьютерными системами, которые связаны между собой. Простой конвейера должен быть исключен. Например, отключение электропитания приводит к тому, что перестает функционировать некий узел корпоративной сети, что ведет к остановке выпуска товарных автомобилей через проходные. Специалисты создают информационные системы, которые работают семь дней в неделю по 24 часа, чтобы такую ситуацию исключить. Вторая цель - повышение эффективности работы компании, значит не просто внедрить технологии, а также просчитать экономический эффект.

Сокращение сроков подготовки производства новых автомобилей. Внедрение новых информационных технологий обеспечит слаженную работу всех участников бизнес-процесса: дизайнеров, конструкторов, технологов, производителей в едином информационном поле, чтобы обратная связь была максимально оперативной. Сокращение сроков подготовки производства принесет компании определенный экономический эффект.

Третья цель - сокращение стоимости владения ИТ-ресурсами (информационные технологии), то есть переход на единые стандарты серверов, баз данных, средств разработки прикладного программного обеспечения. Такая работа уже ведется. Главное - переход к единым стандартам средств разработки прикладного программного обеспечения. Интернет-технологии - это тот инструмент, который позволит сделать это быстро. Используя Интернет-технологии, программисты смогут в короткие сроки создавать хорошие проекты. Время разработки и внедрения ИТ-проектов (проектов по информационным технологиям) на Западе - 4-5 месяцев, у нас это занимает гораздо больше времени. Поэтому нужен переход на единые стандарты.

Информационные технологии - область, которая развивается очень динамично. Организовано несколько видов обучения. Целенаправленно готовятся специалисты. Повышение квалификации в учебном центре, где читают лекции ведущие специалисты. Обучение на специализированных курсах в Самаре и Москве. Информационные технологии - очень динамично развивающаяся область, поэтому останавливаться компания не останавливается на достигнутом а будем продолжать развивать систему обучения работников. Важной задачей является формирование кадровой политики, развитие системы мотивирования.

Для ООО «Авто Бизнес Груп», как для любого крупного холдинга, актуальна проблема оперативного движения документов. Преимущественно развивается система электронного документооборота.

Преимущества электронного документооборота очевидны. Скорость распространения документов увеличивается в 3-4 раза. Кроме того, все документы находятся в базе данных и можно посмотреть историю, кто и когда отправил, какие были резолюции. Тем не менее, люди привыкли к бумажным носителям и, прежде всего, должна поменяться ментальность руководителей. Сначала планируется отработать эту систему в службе вице-президента по стратегическому и корпоративному управлению ООО «Авто Бизнес Груп». Важным моментом в электронном документообороте является применение электронно-цифровой подписи. Закон об электронно-цифровой подписи вышел давно, однако неопределенность в законодательной базе затрудняет быстро внедрять эту технологию. Компания старается работать на опережение, и внутри дирекции уже используется электронно-цифровая подпись. Но для массового использования нужны соответствующие законы и постоянно действующий орган, который бы контролировал этот процесс в масштабах России.

Степень защиты корпоративной системы от вирус высока. Работает специальное подразделение, которое 24 часа в сутки мониторит состояние серверов, баз данных, вирусной активности. Если вирус попадает в

корпоративную сеть, то очень быстро локализуется этот участок, отключаются зараженные компьютеры от сети и восстанавливается работоспособность рабочих мест.

Генеральным поставщиком серверов является компания Hewlett Packard. Основные производители баз данных - это Oracle и Informix. На сегодняшний день стратегическая задача - завершение перевода всех серверов на операционную систему Unix. Также используются технологии Intel Itanium, которая обеспечивает более надежную и высокоскоростную работу с большими объемами шифрованной информации.

Постоянно ведется закупка современного оборудования и технологий.

Так же информационные технологии внедряются и в сами автомобили. Автомобиль LADA KALINA стал "полигоном", на котором отрабатываются современные формы автомобильного производства.

Монтажные работы в корпусе сборки автомобиля LADA KALINA. Он является одним из самых важных, поскольку там будет применяться передовая технология подачи комплектующих на конвейер "точно в срок".

Чтобы обеспечить такие поставки, разрабатывается информационная система управления логистикой. Детали должны поступать на завод с минимальным запасом, ориентировочно на 2,5 смены, а не лежать на заводском складе. Так работают все ведущие автомобильные компании. Посредством Интернет-технологий осуществляется мониторинг движения материалов и комплектующих на завод со всей территории России, контролировать время поставок.

Оперативный обмен информацией между ООО «Авто Бизнес Групп» и поставщиками уже ведется, для этих целей используется информационный технопортал.

Помимо системы управления логистикой, также разрабатывается проект информационной системы управления качеством. Для его достижения необходимо использовать не только хорошо проработанную конструкцию и технологию изготовления автомобиля, но и применять передовые методы

управления, координировать деятельность всех работников и поставщиков. В основу системы качества при производстве Калины положен принцип "нулевого уровня ошибок" и разработан соответствующий инструмент технической поддержки. Кроме того, в случае обнаружения какого-либо отклонения в производстве, рабочий должен быть вправе остановить конвейер. Программы испытаний, в которых введены все необходимые критерии качества, и связь испытательного оборудования с системой управления качеством верхнего уровня гарантируют, что только качественная продукция будет передана на следующий этап изготовления или сборки.

4. АНАЛИЗ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Главным критерием производства автомобилей является качество производства, и итогом достижения максимальной прибыли при минимальных затратах путем реализации продукта производства. На предприятии внедрены современные мощности, но в некоторых случаях может присутствовать заводской брак. В течении гарантийного срока покупатель в праве обратиться в дилерский центр ООО «Авто Бизнес Групп», с претензией по качеству автомобиля, после чего передать его для осуществления гарантийного обслуживания и проведения экспертизы, если выявлен заводской брак, то автомобиль отправляется на завод изготовитель. Если автомобиль находится на гарантии то на основании двустороннего договора о гарантийных условиях собственник обязан представлять автомобиль находящийся на гарантии салона для осуществления техосмотра и замены текущих расходных материалов таких как масло двигателя, свечи и др.

Поскольку проблемы гарантийного обслуживания автомобилей находятся на стыке сфер технической эксплуатации и производства

автомобилей, их решение требует использования системного подхода и поэлементного рассмотрения.

На качество готовой продукции решающее влияние оказывает качество деталей и комплектующих, поступающих на сборку. Контроль качества регламентируется, действующими стандартами и инструкциями, по которым определение объема выборки при выборочном контроле качества деталей зависит от параметров принимаемой партии деталей, допустимого уровня брака и риска забраковать годную или принять негодную партию деталей. Использование информации об отказах автомобилей в гарантийный период с целью корректировки параметров входного контроля является перспективной задачей, требующей своего научно-обоснованного решения.

При существующей тенденции увеличения периодичности регламентного технического обслуживания владельцы автомобилей реже обращаются на предприятия сервисно-сбытовой сети, что снижает оперативность получения информации о техническом состоянии их автомобилей. Решением этой проблемы может служить проведение дополнительных плановых проверок технического состояния автомобилей в гарантийный период, которые должны соответствовать условию экономической целесообразности.

В современных условиях предприятия сервисно-сбытовой сети обязаны бороться за клиентов, разрабатывая и внедряя новые формы обслуживания автомобилей. Одним из перспективных направлений является внедрение услуги «Продление гарантийного периода». В этом случае предприятие заключает с клиентом договор на дополнительный страховой этап гарантийного обслуживания, в течение которого обязуется бесплатно устранять возможные отказы автомобиля, возникшие вследствие наличия дефектных деталей, а клиент обязуется проходить регламентное техническое обслуживание автомобиля только на станции, с которой заключен данный договор. На практике отсутствует механизм определения экономической целесообразности введения дополнительного страхового этапа гарантийного

периода. Стоимость услуги, в большинстве случаев, назначается интуитивно и не учитывает статистики затрат на устранение рекламаций. Разработка метода оценки экономической целесообразности введения дополнительного этапа гарантийного обслуживания автомобилей является актуальной задачей.

Порядок лицензирования предприятий, выполняющих гарантийный ремонт регламентирует ряд нормативных документов, например, для автомобилей ВАЗ - это СТП 37.101.9805-2005 «Система менеджмента качества. Требования к предприятиям сервисно-сбытовой сети». В данном стандарте имеется деление на категории в зависимости от объема продаваемых ежегодно автомобилей; предприятию предписывается обязательное наличие определенного перечня средств диагностики, технологического и подъемно-осмотрового оборудования. Однако, изменение категории, как следствие роста объема оказываемых услуг по ТО в гарантийный период, не предусматривает изменение норм хранения запасных частей, что повышает риск отсутствия требуемой детали и вероятность длительного простоя автомобиля в ремонте.

Наличие оптимального по стоимости и «безотказности» склада для сервисных предприятий является важной проблемой.

Из практики эксплуатации автомобилей известно, что параметр потока их отказов зависит от времени.

В отчета о преддипломной практики проведен аналитический анализ ведущих функций потоков отказов автомобиля, исходя из предположения, что наработка на отказ дефектных элементов, устанавливаемых на автомобиль в процессе его изготовления.

Пропуск бракованных деталей на сборку изделия или нарушения процесса сборки, в конечном счете, являются следствием неэффективного контроля качества, который для массового производства в большинстве случаев является не сплошным, а выборочным.

Следующим элементом системы гарантийного обслуживания является время простоев автомобиля в ремонте, которое может быть снижено при

гарантированном наличии запасных частей на складе сервисного центра. В данной работе предлагается метод оптимизации норм хранения запасных частей.

Гарантийный период является специфическим этапом «жизни» автомобиля на стыке сфер его производства и технической эксплуатации. Информация о техническом состоянии автомобиля в гарантийный период для производителя играет роль обратной связи, позволяющей корректировать процессы производства и повышать качество выпускаемых автомобилей. На данном этапе развития отечественного автомобилестроения и технической эксплуатации автомобилей проблемы гарантийного обслуживания автомобилей являются весьма актуальными, требующими своего научно-обоснованного решения.

Отказы автомобиля на начальном этапе эксплуатации являются следствием допущенных дефектов поступающих на сборку автомобиля деталей и нарушений процессов сборки.

Разработан алгоритм реализации модели оптимального входного контроля и осуществляющая его программа «Входной контроль v 1.1.».

Целесообразно проведение в гарантийный период плановых проверок технического состояния автомобиля с целью обнаружения дефектных элементов до наступления момента их отказа; получены формулы, позволяющие определять оптимальную периодичность и количество плановых проверок.

Для осуществления целесообразного и рационального гарантийного обслуживания разработаны условия продления срока гарантийного обслуживания автомобилей, норм хранения запасных частей, оптимальных по общей их стоимости и безотказности склада. Внедрена программа «Оптимальный склад v1.1.» может быть использована и дилерами, осуществляющими гарантийное обслуживание автомобилей так и формирование по предлагаемой программе склада для ОАО «Автоцентр-Тольятти-ВАЗ» со средней стоимостью расходуемых частей 350 тыс. руб. в

сравнении со складом, сформированном по принципу увеличения норм хранения пропорционально средним расходам, дает экономический эффект при достижении безотказности склада 0,5 более 400 тыс. руб., а при безотказности 0,9 - свыше 600 тыс. руб.

5. УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Курируют и возглавляют работу отделов продаж и логистики специалисты высшего управленческого звена – вице-президенты компании, директора по логистике, начальники и руководители отделов логистики. Эти сотрудники участвуют в формировании бюджетной политики компании, координируют работу различных функциональных подразделений исходя из логистических принципов и критериев.

Персонал среднего управленческого звена – менеджеров по логистике – можно условно разделить на логистов-системщиков и логистов-пользователей. Логисты системщики разрабатывают маршруты перевозок товаров и операции по их хранению с учетом минимизации затрат, в то время как логисты-пользователи решают конкретные задачи своей фирмы на основе компьютерных программ, разработанных программистами компании.

Другие категории специалистов – это диспетчеры отдела транспорта и логистики, водители-экспедиторы и другие сотрудники транспортных и складских подразделений.

Директор по логистике начальник отдела транспорта и логистики осуществляет общее руководство отделом, постановку задач и контроль их выполнения, а также бюджетирование, построение модели внутренней и складской логистики, отвечающей планам развития компании и увеличения объема товарных потоков. В его обязанности также входит поиск и реализация возможностей оптимизации схем движения и размещения

товаров, ценообразования в части транспортной составляющей, контроль качества.

Бизнес-аналитик проводит анализ систем складирования и выбор оптимального варианта, организацию и управление логистическим процессом на складе, логистическую координацию смежных служб по обеспечению оптимизации склада. Кроме того, он организует грузопереработки, проектирует основные бизнес-процессы на складе, описывает производственные процессы предприятия и информационные потоки, а также вырабатывает рекомендации по повышению эффективности работы компании.

В обязанности ведущего менеджера по логистике входит планирование закупок товара исходя из утвержденных планов продаж, составление графика закупок и прихода товара и контроль за его выполнением. Он также ведет складскую логистику, ежемесячно корректирует планы, проводит постоянный анализ рынка продаж, участвует в координации продаж, разработке ценовой политики и статистической обработке данных, готовит отчеты, рекомендации и представляет руководству итоги по результатам работы, выполнению планов и предложений оптимизации работы.

Менеджер по логистике стремится оптимизировать распределение товарного запаса предприятия между складами филиалов, планирует обмен товарами между складами, определяет содержание, объемы и очередность пересылок.

Между тем формирование оптимальных маршрутов доставки, диспетчеризация процесса доставки, составление документов в “дорогу”, учет количества поездок, рабочего времени, горюче-смазочных материалов – это обязанности диспетчера отдела транспорта и логистики.

Что же касается водителя-экспедитора, он получает товар у поставщика и привозит на склад предприятия, доставляет продукцию клиентам, оформляет приходные документы и сдает деньги в кассу.

В зависимости от вида бизнеса, масштаба и других факторов логистические системы того или иного предприятия могут отличаться друг от друга. Следовательно, одной из задач является уточнение моделей логистических систем, критериев разработки и оценки логистических систем предприятий различных отраслей. Поскольку в логистических системах предприятий можно выделить подсистемы закупок, хранения и распределения, следующей задачей является уточнение (разработка на более низком уровне) моделей и критериев для этих подсистем.

Таким образом, приходится рассматривать большое число уровней и, следовательно, конкретных объектов и предметов исследования, соответствующих определенному технологическому ряду систем и подсистем. Для каждого из них разрабатываются специфические системные модели, критерии. Однако следует стремиться к их стандартизации, созданию предметных информационных баз. Такое решение поставленных задач позволит значительно повысить эффективность цикла обслуживания потребителей.

Принципы формирования эффективной логистической системы:

- 1) согласованность информационных, ресурсных, технических и других характеристик логистической системы (например, любая информация должна быть унифицирована для всех подсистем логистической системы);
- 2) системный подход – элементы логистической системы рассматриваются как взаимосвязанные и взаимодействующие для достижения единой цели;
- 3) общесистемная оптимизация – согласование локальных целей функциональных элементов логистической системы для достижения глобальных целей системы;
- 4) принцип устойчивости и адаптивности – логистическая система должна устойчиво работать при допустимых отклонениях параметров и факторов внутренней и внешней среды.

Функционирование логистической системы должно подвергаться регулярному анализу.

Анализ логистических систем – это процедура выработки, обоснования и принятия решений в процессе исследования и формирования логистических систем предприятий

6. АНАЛИЗ НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время регулирование деятельности автомобильного дилера в РФ осуществляются по нескольким направлениям:

- нормативно-правовые акты, регулирующие взаимоотношения между различными службами дилерского центра (отделом продаж новых автомобилей, отделом продаж автомобилей с пробегом, отделом страхования и кредитования, отделом сервиса и молярно-кузовным отделом) и клиентами (физическими и юридическими лицами);

- нормативно-правовые акты, регулирующие взаимоотношения между дилерским центром и контрагентами;

- нормативно-законодательная база регулирующая финансово-хозяйственную деятельность дилерского центра с точки зрения ведения бухгалтерского и налогового учета, совершения таможенных операций по приобретению импортного товара (автомобилей и комплектующих к ним, запасных частей, аксессуаров, горюче-смазочные материалы (ГСМ) и т.д.)

К нормативно-правовым актам, регулирующим взаимоотношения между различными службами дилерского центра и клиентами, как физическими, так и юридическими лицами, относятся:

- Гражданский кодекс РФ (ГК РФ)
- Закон РФ « О защите прав потребителей»

– правила оказания услуг (выполнения работ) по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 11 апреля 2001 г. № 290

– федеральный закон №196-ФЗ «О безопасности дорожного движения» от 15 ноября 1995 г.

– перечень непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации утвержден Постановлением Правительства РФ от 19 января 1998 г. №55

– перечень товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара утвержден Постановлением Правительства РФ от 19 января 1998 г. №55.

В Гражданском кодексе РФ описаны пределы осуществления гражданских прав, возмещение убытков, содержание договора купли-продажи, требование к качеству товара, его гарантия, ответственность продавца в случае изъятия товара у покупателя, исчисление гарантийного срока на товар, последствия передачи товара ненадлежащего качества, недостатки товара за которые отвечает продавец .

Закон РФ « О защите прав потребителей» регулирует эти, возникающие между потребителями и изготовителями, исполнителями, импортерами, продавцами при продаже товаров, выполнении работ, оказании услуг, устанавливает права потребителей на приобретение товаров, работ, услуг надлежащего качества и безопасных для жизни, здоровья, имущества потребителей и окружающей среды, получение информации о товарах и об их изготовителях, исполнителях, продавцах, просвещение, государственную и общественную защиту их интересов, а также определяет механизм реализации этих прав .

Правила оказания услуг, выполнения работ по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств разработанные в

соответствии с Законом Российской Федерации «О защите прав потребителей», регулируют отношения, возникающие между потребителем и исполнителем при оказании услуг по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств и их составных частей. В данных правилах описаны обязанности исполнителя по предоставлению информации об услугах, порядок приема заказов и оформления договоров, порядок оплаты оказываемых услуг, порядок оказания услуг и ответственность исполнителя.

В Федеральном законе «О безопасности дорожного движения» определены правовые основы обеспечения безопасности дорожного движения на территории РФ. Особое внимание дилерскому центру стоит уделить ст. 15 данного ФЗ, в которой перечислены основные требования по обеспечению безопасности дорожного движения при изготовлении и реализации транспортных средств, их составных частей, предметов дополнительного оборудования, запасных частей и принадлежностей.

19 января 1998 года Правительством РФ утвержден перечень непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации, согласно которому автомобили и мотовелотовары, прицепы и номерные агрегаты к ним относятся к данной группе товаров.

Согласно перечню товаров длительного пользования, на который не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, автомобиля, мотоцикла и другие виды мототехники, прицепы и номерные агрегаты к ним относятся к данной категории товаров.

Среди нормативно-правовых актов, регулирующих взаимоотношения между дилерским центром и контрагентами можно выделить ту же законодательную базу, которая регулирует отношения между дилерским центром и клиентами, только в качестве потребителя выступает дилерский центр, а изготовителем, исполнителем и продавцом являются контрагенты.

К нормативно-законодательной базе, регулирующей финансово-хозяйственную деятельность дилерского центра, с точки зрения ведения бухгалтерского и налогового учета, совершения таможенных операций по приобретению импортного товара (автомобилей, комплектующих, запасных частей, ГСМ и т.д.) относятся:

- правила бухгалтерского учета, Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
- Налоговый кодекс РФ
- Таможенный кодекс Евразийского экономического союза
- Федеральный закон от 27.11.2010 №311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации»
- Федеральный закон от 27.07.2010 №208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности»

Глубокое изучение и правильное понимание принципов бухгалтерского учета имеет важное значение для уяснения его сущности, принятия рациональных решений по наиболее сложным бухгалтерским проблемам, формирования у работника учета профессионального суждения.

Основные правила ведения бухгалтерского учета в организациях установлены Федеральным законом от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Положением о бухгалтерском учете и отчетности, Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия», Планом счетов бухгалтерского учета и некоторыми другими нормативными документами.

Налоговый кодекс РФ — основополагающий нормативный правовой акт в сфере управления налогами и сборами в нашей стране. В нем заложены основы налоговой системы РФ. Состоит из двух частей: часть первая (общая часть), которой установлены общие принципы налогообложения, и часть вторая (специальная или особенная часть), которой установлен порядок обложения каждым из установленных в стране налогов (сборов) [7].

Таможенный кодекс Евразийского экономического союза - кодифицированный нормативно-правовой акт, регулирующий отношения по

поводу перемещения товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза (Армении, Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России). Кодекс является приложением к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза от 11 апреля 2017, вступивший в силу с 1 января 2018 года и заменивший Таможенный кодекс Таможенного союза. Кодекс призван автоматизировать, ускорить и упростить ряд таможенных процессов.

Федеральный закон от 27.07.2010 №208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» - закон Российской Федерации, принятый Государственной Думой 7 июля 2010 года. Закон обязывает российские публичные компании, кредитные и страховые организации, а также ряд иных организаций, составлять, представлять и публиковать консолидированную отчетность по международными стандартами финансовой отчетности, начиная с отчетности за 2012 год. Более подробно с перечнем консолидированной финансовой отчетности дилерского центра ознакомимся в п. 2.1 настоящей работы.

Таким образом, после изучения и обобщения нормативно-правовой базы, можно отметить, что регулирование деятельности автомобильного дилера осуществляется по широкому кругу документов, а сама деятельность автомобильного дилера достаточно сложна и многогранна.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Преддипломная практика проходила в ООО «Авто Бизнес Групп», отделе продаж.

Во время прохождения практики была изучена административно-хозяйственная деятельность организации. Проанализировав все данные наблюдается положительная динамика стабильного развития организации, привлечение новых инвесторов. Расширение модельного ряда производства.

Основным видом хозяйственной деятельности организации является торговля автотранспортными средствами код ОКВЭД 45.1.

Виды хозяйственной деятельности, продукции, работ, услуг, обеспечившие не менее чем 10 процентов выручки ООО «Авто Бизнес Групп».

Основными видами деятельности, имеющими приоритетное значение для ООО «Авто Бизнес Групп» являются производство и реализация автомобилей

ООО «Авто Бизнес Групп» – крупнейший в России диллер, выпускающий продукцию под брендом LADA, берет на себя обязательства по выполнению требований безопасности, экологичности и законодательных требований, считает приоритетами удовлетворение запросов и ожиданий потребителей всех моделей автомобилей, разрабатываемых и реаклизуемых ООО «Авто Бизнес Групп» и на предприятиях внешней сборки, и достижение целевых значений показателей прибыли.

На основании собранных и проанализированных статистических данных наблюдается рост производительности и уровня продаж, во многом это связано с введением инновационных технологий и обновленных производственных мощностей, позволяющих расширить модельный ряд.

Активно внедряются информационные технологии электронный документооборот между подразделениями, использование электронно-цифровых подписей.

Для сохранения лидерства на российском рынке и увеличения экспортных продаж легковых автомобилей ООО «Авто Бизнес Групп» стремится к повышению привлекательности своей продукции, к соответствию потребностям и ожиданиям покупателей и других заинтересованных сторон, включая акционеров, партнеров и общество в целом.

Основой развития технологического процесса является быстрое расширение продуктового портфеля на крупных, быстрорастущих и перспективных сегментах рынка путем выпуска новых автомобилей с высоким уровнем качества при сохранении доступной цены за счет применения современных методов управления проектами и инновационных технологий разработки процессов и изготовления продукции, улучшение результатов до уровня ведущих мировых автопроизводителей на основе стандартизации, повышения воспроизводимости и стабильности технологических процессов.

Так же проанализировано нормативно-правовая база организации.






На основании вышеизложенной информации можно сделать вывод о стабильном развитии организации, увеличении спроса на продукцию отечественного автопрома.











МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
 федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
 «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
 (Смоленский филиал «РЭУ им. Г.В. Плеханова»)



Кафедра менеджмента и таможенного дела

Специальность 38.05.02. Таможенное дело

Дневник предпринимательской практики студента
(вид практики)
 группа ТЭ 121з, курс 6, Маму К. И.
(Ф.И.О. студента)

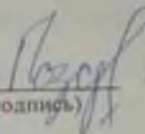
Дата	Содержание работы	Замечание руководителя практики от предприятия (организации)	Замечание руководителя практики от филиала
20.04 - 21.04	Вводный инструктаж и ознакомление с персоналом	нет	
22.04 - 27.04	Изучение структуры организации и отдела доставки	нет	
30.04 - 4.05	Изучение организации доставки	нет	
7.05 - 11.05	Изучение организации доставки	нет	
14.05 - 18.05	Изучение организации доставки	нет	

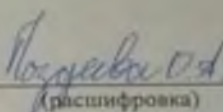
21.05-25.05	Ученые специализации ноотавка	Учен	
28.05-1.06	Ученые специализации ноотавка	Учен	
4.06-8.06	Ученые специализации ноотавка	Учен	
11.06-15.06	Ученые специализации ноотавка	Учен	
18.06-22.06	Сбор статистиче- ских данных	Учен	
25.06-29.06	Сбор статистиче- ских данных	Учен	
2.07-6.07	Ученые краевого исследовательского научного центра по биологии	Учен	
9.07-13.07	Ученые отряда рыболов. Составление краевого по научно-исследовательскому центру по биологии	Учен	
16.07-20.07	Ученые отряда рыболов. Состав- ление краевой научно-исследовательского центра по биологии	Учен	
23.07-27.07	Отряды рыболов. Состав- ление краевой научно-исследовательского	Учен	

30.07.2008.	Выпуск ИРА Флауца на бумагу «Лисса»	ИМ	
30.08.2008.	Сбор информации по работе адреса по кварталу	ИМ	

Руководитель практики
от предприятия (организации)




(подпись)


(расшифровка)

Отзыв-характеристика

Студентка Лату К.А. проходила учебную практику в ООО «Авто Бизнес Групп».

За время прохождения преддипломной практики студентка 6 курса специальности таможенное дело Лату К.А. зарекомендовала себя как грамотный специалист, получивший глубокие теоретические и практические знания, а так же показала умения применять их при решении поставленных задач. Четко соблюдала распорядок рабочего дня компании, следовали поставленным указаниям, заданиям. В процессе прохождения преддипломной практики студентка имели возможность не только изучать документацию, но и принимала участие в её составлении, чем показали высочайшую степень знаний в области таможенного дела.

Задачи поставленные перед студенткой за время прохождения практики, выполнены полностью и на высоком практическом и теоретическом уровне. Лату К.А. своевременно выполняла план-график практики и предоставляла требуемые отчеты руководителю. Во время составления отчета студентка изучила большой объем учебной и нормативной литературы, неоднократно обращался за разъяснениями к коллегам в процессе реализации практических действий по оформлению грузов и продажам.

В целом студентка показала умение анализировать состояние поставленных задач, выбирать приоритетные направления их решений, глубокие теоретические и практические знания.

Рекомендуемая оценка прохождения преддипломной практики в ООО «Авто Бизнес Групп» - «отлично».

Руководитель практики
от предприятия (организации)



Поздеева О.А.