

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)

Экономика и торговое дело
(кафедра)

ОТЧЕТ

О прохождении преддипломной практики
(вид практики)
Студента Бересневой Ксении Сергеевны 4 курса
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
(код и наименование подготовки)

Место прохождения практики ООО «Лента»
Срок практики с « 05 » мая 2018 г. по « 02 » июня 2018 г.

Руководитель практики от предприятия (организации)

МИРОНОВА Н.А.

(Ф.И.О., должность)



[Signature]

(подпись)

Руководитель практики от Филиала

Ковалева Е.Н., старший преподаватель

(Ф.И.О., должность)

[Signature]

(подпись)

85/отлично
[Signature] / Ковалева
рез. 02 от 06.06.18

[Signature]
г. Смоленск
2018 г.

ПЛАН – ГРАФИК
прохождения преддипломной практики

1. Ф.И.О. студента Берсисва Ксения Сергеевна
2. Курс, группа 4, ТбФ 1410
3. Место прохождения преддипломной практики ООО „Алеста“

4. Срок преддипломной практики:

с «05» мая 2018 г. по «02» июня 2018 г.

Дата	Перечень намечаемых работ
05.05.2018 г. – 11.05.2018 г.	Общая характеристика организации
12.05.2018 г. – 18.05.2018 г.	Технико-экономический анализ деятельности предприятия
19.05.2018 г. – 25.05.2018 г.	Анализ логистической деятельности предприятия
25.05.2018 г. – 02.06.2018 г.	Сбор материалов по теме выпускной квалификационной работы

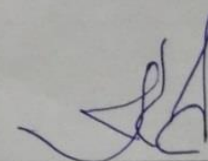
Руководитель практики от Филиала:

старший преподаватель

(Занимаемая должность)

Ковалева Е.Н.

Ф.И.О.



подпись

«11» апреля 2018 г.

Кафедра Экономики и торгового дела

Направление 38.03.06 Торговое дело

Профиль Логистика в торговой деятельности

ЗАДАНИЕ

на преддипломную практику

(указать вид и тип практики)

4 курс, ТорД 141 о

(курс, группа)

Берсеева Ксения Сергеевна

(фамилия, имя, отчество)

1. Срок сдачи студентом отчета 06.06.2018 г.

2. Календарный план

Этапы практики, содержание выполняемых работ и заданий по программе практики	Сроки выполнения	
	Начало	Окончание
Использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах.	05.05.18	08.05.18
Решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	11.05.18	15.05.18
Осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической)	18.05.18	24.05.18
Разработать инновационные методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).	30.05.18	02.06.18

3. Место прохождения практики ООО „Ленга“

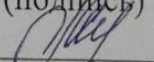
Руководитель практики от кафедры Филиала

Руководитель практики от базы практики

Задание принял к исполнению



(подпись)



(подпись)



(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1. Общая характеристика организации	7
2. Техничко-экономический анализ деятельности предприятия	21
3. Анализ логистической деятельности предприятия	26
4. Аанализ проблем, влияющих на конкурентоспособность, в логистическом подходе ООО «Лента»	34
Заключение	39

ВВЕДЕНИЕ

Преддипломная практика проходила на базе ООО «Лента» с 5мая по 2 июня 2018 г.

Цель преддипломной практики: получение профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности.

Задачами производственной практики являются:

- охарактеризовать организацию, на которой проходила практика;
- провести технико-экономический анализ деятельности предприятия;
- провести анализ логистической деятельности предприятия;
- изучить конкурентов организации;
- собрать материалы для написания выпускной квалификационной работы.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ

ООО «Лента» представляет собой отличительную группу гипермаркетов в России с фокусом на ценообразование, и возглавляемую высококвалифицированной управленческой командой. «Лента» имеет привлекательную, интегрированную бизнес-модель и имеет хорошие возможности для роста на российском рынке розничной торговли продуктами питания.

Компания ООО «Лента» была основана 25 октября 1993 года. Именно тогда был открыт первый магазин-склад в торговом формате cash&carry по адресу: город Санкт-Петербург, ул. Замшина, д. 27/1, где работали всего 2 кассовых аппарата. Магазин-склад был рассчитан на оптового покупателя: владельцев кафе, ресторанов, мелкорозничных продавцов. Ассортимент состоял в основном из кондитерских изделий, алкогольной продукции, самых популярных сортов чая и кофе. С самого начала основным преимуществом «Ленты» были низкие цены. За 22 года успешной работы бизнес компании значительно вырос .

История развития компании как крупной торговой организации начинался с 1999 по 2004 год:

- первый гипермаркет под вывеской «Лента» открыт в 1999 году;
- фокус на ритейл с предложением продуктов высокого качества по низким ценам;
- внедрено программное обеспечение SAP.

В 2005-2009 годах был огромный прорыв в области торговли и сотрудничества для компании ООО «Лента», в эти годы было сделано:

- рост компании на федеральном уровне с открытием 30 новых магазинов в 17 городах России;
- новые распределительные центры в Санкт-Петербурге и Москве;
- новая система управления распределительными центрами;

– ЕБРР становится акционером компании в мае 2007 г.

С 2009-2011 год компания ООО «Лента» укрепляла свою позицию на рынке торговли, в эти годы были сделаны следующие шаги:

- укрепление структуры акционеров (TPG , ЕБРР и ВТБ Капитал владеют 82% акций с сентября 2011 года);
- значительные инвестиции в IT, логистику и персонал;
- фокус на лучшие операционные стандарты в магазинах и рост сопоставимых продаж.

В 2012 году были сделаны следующие этапы развития компании:

- увеличение темпов открытия новых магазинов, 14 магазинов открыто в 12 городах, превысив 10 запланированных;
- дальнейшие инвестиции в IT-платформу;
- запуск программы «Глобальные данные» («BigData»).

В 2013 году компания акцентировала своё внимание на развитие и расширения своих сетей магазинов. В этом году было сделано:

- открыт 21 гипермаркет (превысив 18 запланированных);
- открыт первый гипермаркет в г. Москве;
- проект развития нового формата «супермаркет» – открыто 10 супермаркетов в г. Москве;
- расширение распределительного центра в г. Санкт-Петербурге;
- открытие собственных распределительных центров в г. Москве и г. Новосибирске;
- реализацией программы «Глобальные данные» («BigData») по адресному маркетингу.

В 2014 году компания расширила свои возможности на торговом рынке и стала одной из самых сильных конкурирующих предприятий в России, в этот год были сделаны следующие этапы развития:

- размещение акций компании на биржах в Лондоне и Москве;

- в различных городах страны был открыт 31 гипермаркет (превысив 24 запланированных);

- развитие формата «супермаркет» – открыто 14 супермаркетов в Москве;

- открытие собственных распределительных центров в Тольятти и Ростове-на-Дону;

С 2015 года компания ООО «Лента» стала ведущей сетью гипермаркетов по всей территории России:

- в различных регионах России свои двери для покупателей распахнули 32 гипермаркета и 8 супермаркетов;

- число активных держателей карт лояльности «Лента» по итогам 3-го квартала 2015 года достигло 8 млн. человек (+33% год-к-году), около 90% совокупных продаж во втором квартале 2015 года было осуществлено с использованием карт лояльности.

Учредительным документом в организации является устав общества.

Компания ООО «Лента» была создана в 1993 году и действует на основании устава. В уставе указаны:

- общие положения;
- цель и виды деятельности;
- имущество общества;
- уставный капитал;
- права и обязанности участников;
- порядок перехода доли в уставном капитале;
- выход участника общества;
- управление в обществе;
- аудит;
- реорганизация и ликвидация общества.

Общество с ограниченной ответственностью «Лента» создано решением №1-Л/Международной коммерческой компании «Источник Лтд»

от 30 октября 2003 года, зарегистрирована Инспекцией МНС России по Приморскому району Санкт-Петербурга 04.11.2003 г.

Целью деятельности общества является извлечение прибыли.

Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- розничная торговля, в том числе:
- неспециализированная торговля пищевыми продуктами, табачными изделиями;
- торговля чистящими средствами;
- торговля парфюмерными и косметическими товарами;
- переработка и консервирование рыбопродуктов и морепродуктов;
- переработка и консервирование фруктов и овощей;
- производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения;
- торговля готовыми пищевыми продуктами, включая торговлю детским и диетическим питанием и так далее;
- оптовая торговля;
- осуществление внешнеэкономической деятельности в установленном законодательством Российской Федерации порядке.

Общество, являясь коммерческой организацией, в соответствии с Законом, имеет гражданские права и обязанности, необходимые для осуществления и иных любых видов деятельности, незапрещённых федеральным законом.

Социальная ответственность.

Для компании ООО «Лента» корпоративная социальная ответственность – не просто дополнение к основной работе. Она является неотъемлемой частью деятельности и носит долгосрочный характер. В компании считают, что можно приносить пользу всем заинтересованным сторонам, соблюдая при этом этические нормы ведения бизнеса, внося вклад в экономическое развитие страны, заботясь о наших сотрудниках и поддерживая местные сообщества в регионах присутствия.

В основе бизнеса лежат основополагающие ценности. Приверженность этим ценностям, также как и Этическая политика, определяют направления работы в области корпоративной социальной ответственности и содействуют реализации планов долгосрочного роста.

Политика в области корпоративной социальной ответственности строится на шести принципах, определяющих повседневные взаимоотношения ООО «Лента» со всеми заинтересованными сторонами:

- создание привлекательных рабочих мест, обучение и развитие персонала;
- низкие цены и удовлетворение запросов покупателей;
- ориентация на работу с местными товаропроизводителями;
- забота об окружающей среде;
- инвестиции в экономику регионов и поддержка местных сообществ;
- охрана труда и техника безопасности.

1. Создание привлекательных рабочих мест, обучение и развитие персонала.

Мотивированный, доброжелательный и высококвалифицированный персонал – это ценный ресурс компании и основа ее долгосрочного успеха. «Лента» стремится предоставлять покупателям высочайший уровень обслуживания, тщательно подбирая персонал с нужными навыками и компетенциями. Важным элементом своей корпоративной культуры Компания считает принцип коллегиальности, способствующий формированию командного духа, новаторства и доверия.

Инвестиции в развитие сотрудников снижают уровень текучести кадров и повышают производительность труда. «Лента» реализует корпоративную программу продвижения и ротации кадров, что вместе с ведением индивидуальных планов развития карьеры сотрудников и программами признания их достижений снижает отток кадров.

ООО «Лента» также предлагает местному населению конкурентоспособную заработную плату и оформление добровольного медицинского страхования для всех сотрудников сразу после успешного прохождения ими испытательного срока. Все работники получают спецодежду и необходимые средства индивидуальной защиты. Всем штатным сотрудникам предоставляется льготное питание, что очень востребовано в коллективе.

2. Низкие цены и удовлетворение запросов покупателей.

Суть основного ценового предложения ООО «Лента» покупателям – оптимальное соотношение цены и качества. Компания предлагает широкий ассортимент товаров по привлекательным ценам и стремится сделать свое предложение конкурентоспособным по всем основным показателям – качеству и наличию товаров, уровню обслуживания и комфортности совершения покупок. Уровень сервиса, поддерживаемый сотрудниками компании, в значительной степени определяет уровень удовлетворенности покупателей, поэтому весь персонал магазинов непрерывно учится взаимодействовать с покупателями и обеспечивать высочайшие стандарты обслуживания.

Широкая клиентская база ООО «Лента» позволяет отслеживать модели покупательского поведения и анализировать меняющиеся предпочтения. Полученные данные, а также информация, собранная в рамках программы лояльности и проведения опросов покупателей, используются компанией для принятия обоснованных решений по ассортименту товаров и ценам и помогают нам точно подстроить предложение под потребности покупателей, как постоянных, так и случайных.

Карта постоянного покупателя ООО «Лента» дает гарантированную скидку в размере 5% на все покупки.

Кроме того, все магазины сети в России предоставляют наиболее нуждающимся и незащищенным категориям граждан социальную карту,

дающую дополнительные скидки в размере от 3% до 8% на определенные продукты питания и некоторые хозяйственные товары.

3. Ориентация на работу с местными товаропроизводителями

Товары местных поставщиков составляют основу ассортимента магазинов «Ленты», и компания в рамках своей стратегии придает большое значение местным и региональным производителям. Быстрое расширение торговой сети ООО «Лента» во многих регионах Российской Федерации дает возможность закупать все больший ассортимент товаров и услуг у местных производителей и поставщиков. Данный подход основан на взаимной выгоде: он отвечает интересам местных производителей и поставщиков, а также позволяет нам расширять ассортимент продукции местного производства и сокращать расходы на логистику.

ООО «Лента» стремится укреплять партнерские отношения с федеральными и региональными поставщиками и использовать весь потенциал взаимовыгодного развития. Самые высокие в секторе розничной торговли темпы роста и постоянно растущие потребности ООО «Лента» позволяют поставщикам расширять производственные мощности, а современная и эффективная логистическая сеть компании дает региональным и местным производителям возможность получить доступ к новым рынкам сбыта на территории России.

Компания также занимается продвижением товаров местных производителей в магазинах, используя для этого специальные указатели на стеллажах, чтобы покупателям было проще их найти.

4. Забота об окружающей среде.

Магазины ООО «Лента» занимают важное место в социально-экономической жизни местных сообществ, и компания осознает свою ответственность перед ними, равно как и ответственность за состояние окружающей среды в регионах своего присутствия. Более того, ООО «Лента» стремится минимизировать любое негативное воздействие на экологию во

всех аспектах деятельности компании – будь то использование сырья, потребление энергии, транспортировка грузов или утилизация отходов.

Компания соблюдает федеральное и региональное законодательство, относящееся к деятельности, и работает в тесном контакте с местными органами власти и представителями сообществ в процессе выбора площадок для новых магазинов. До начала строительства новых магазинов или распределительных центров ООО «Лента» проводит оценку воздействия на окружающую среду для планируемых объектов.

5. Инвестиции в экономику регионов и поддержка местных сообществ.

ООО «Лента» стремимся играть активную роль в жизни тех сообществ, где ведем свою деятельность, причем не только за счет создания рабочих мест и сотрудничества с местными поставщиками, но и путем предоставления финансовой и материальной помощи местным благотворительным организациям, учебным заведениям, учреждениям здравоохранения, досуга и культуры.

Компания уверена, что открытие каждого нового магазина торговой сети «Лента» приносит пользу экономике соответствующего региона. Каждый магазин ООО «Лента» создает широкие возможности трудоустройства для местного населения, ведь для эксплуатации одного гипермаркета торговой сети требуется до 300 сотрудников. В большинстве городов, где работает компания, «Лента» является одним из крупнейших налогоплательщиков, внося существенный финансовый вклад в местный бюджет.

ООО «Лента» активно инвестирует в развитие местной инфраструктуры. Эта работа ведется совместно с региональными органами власти в рамках заключенных партнерских соглашений, которые направлены на укрепление сотрудничества в социально-экономической сфере.

Повышение информированности покупателей и сотрудников в области охраны окружающей среды также относится к приоритетным задачам компании.

6. Охрана труда и техника безопасности.

ООО «Лента» постоянно заботится об обеспечении и поддержании безопасной среды для сотрудников и покупателей. Программа ООО «Лента» «Активная безопасность» была самостоятельно разработана компанией с учетом передового международного опыта и в соответствии с международными стандартами охраны труда и производственной безопасности BS OHSAS. Программа, состоящая из учебных модулей, способствует повышению безопасности посетителей, покупателей и персонала и обязательна для выполнения всеми сотрудниками Компании.

В рамках этой программы директора магазинов проводят ежедневные и ежемесячные «прогулки безопасности». Данные меры дают возможность выявить потенциальные риски для сотрудников и покупателей, повысить бдительность персонала и проверить укомплектованность магазина необходимыми средствами защиты. Среди сотрудников поощряется практика информирования о любом инциденте, независимо от его масштабов, что дает возможность выявлять его причины и не допускать его повторения.

Качество и безопасность также являются приоритетными критериями при отборе поставщиков, и ООО «Лента» регулярно проводит проверки производственных процессов не только на площадках компании, но и на объектах поставщиков.

Стратегия роста.

Ключевые факторы средне- и долгосрочной стратегии роста:

Долгосрочные цели на 2017-2020 гг.:

- войти в тройку ведущих мультиформатных продовольственных ритейлеров России и стать крупнейшей сетью гипермаркетов, чтобы получить максимум преимуществ от поставщиков и экономии масштаба в фиксированных расходах;
- последовательный акцент на прибыльном росте, баланс между капитальными вложениями и возвратом инвестиций (IRR на уровне 20%), чтобы сохранить лучшие на рынке показатели доходности;

- укреплять устойчивое финансовое положение, придерживаться консервативного подхода к долговой нагрузке;
- инвестиции в развитие человеческого капитала, нацеленные на поддержание команды ООО «Лента» на высшем уровне в розничной отрасли;
- удвоить торговую площадь до конца 2020 г.;
- создать новые форматы для дальнейшего роста бизнеса.

Развитие Гипермаркетов:

Открывать органически 150-200 тыс. кв.м торговой площади ежегодно, долгосрочный потенциал рынка в целевых городах – около 400 новых гипермаркетов;

Приоритет в среднесрочной перспективе – Москва, Санкт-Петербург и другие крупные города; продолжение развития в городах присутствия, а также выход в менее крупные новые города;

Новые инвестиции и повышение эффективности сети для увеличения возврата на капитал и создания возможностей для выхода в мелкие населенные пункты.

Развитие Супермаркетов:

- существенно нарастить число открытий супермаркетов, увеличив их торговую площадь в 8 раз до 2020 г. (до 15-20% от общей торговой площади Компании);
- расширить сеть супермаркетов вокруг существующих распределительных центров, начиная с 2017 г.;
- основной акцент на арендной схеме развития, с сохранением в собственности 20-30% торговой площади.

Устойчивый рост рентабельных сопоставимых продаж благодаря использованию информации о поведении покупателей, получаемой с помощью карт лояльности, как для совершенствования традиционного подхода к продажам, так и для разработки новых инструментов:

- анализ покупательской корзины для повышения среднего чека и принятия ценовых решений;

– управление продвижением товаров: изучение степени интереса различных категорий покупателей к различным акциям /выгодным предложения, в том числе реакции в отношении цен на товары, участвующие в соответствующих акциях;

– управление категориями товаров: принятие решений по ассортименту исходя из понимания потребностей покупателей;

– мерчандайзинг и планировка торговых площадей: планировка магазина исходя из поведения наиболее значимых категорий покупателей;

– регулярное проведение маркетинговых кампаний в СМИ;

– разработка инструментов прямого маркетинга на основе использования различных средств: купоны на кассе, рассылка по электронной почте, рассылка SMS, рассылка по обычной почте, киоски самообслуживания на территории магазина.

Укрепление текущих позиций:

Цель компании — первое или второе место на локальном рынке.

– Использование текущего уровня популярности бренда «Лента» для ускорения вывода новых магазинов на плановые показатели;

– Использование знаний специфики местного рынка, а также уже существующей инфраструктуры цепочки поставок;

– Дальнейшее повышение уровня охвата населения в регионах присутствия путем использования различных форматов магазинов в целях повышения степени удобства для покупателей;

– Повышение уровня обслуживания в магазинах с повышенной нагрузкой за счет открытия новых удобно расположенных торговых точек для охвата текущей клиентской базы и новых покупателей.

Вся деятельность компании начинается с его структуры управления. Каждое звено компании должно взаимодействовать друг с другом. Структура ООО «Лента» представлена на рисунке 1.

Генеральный директор

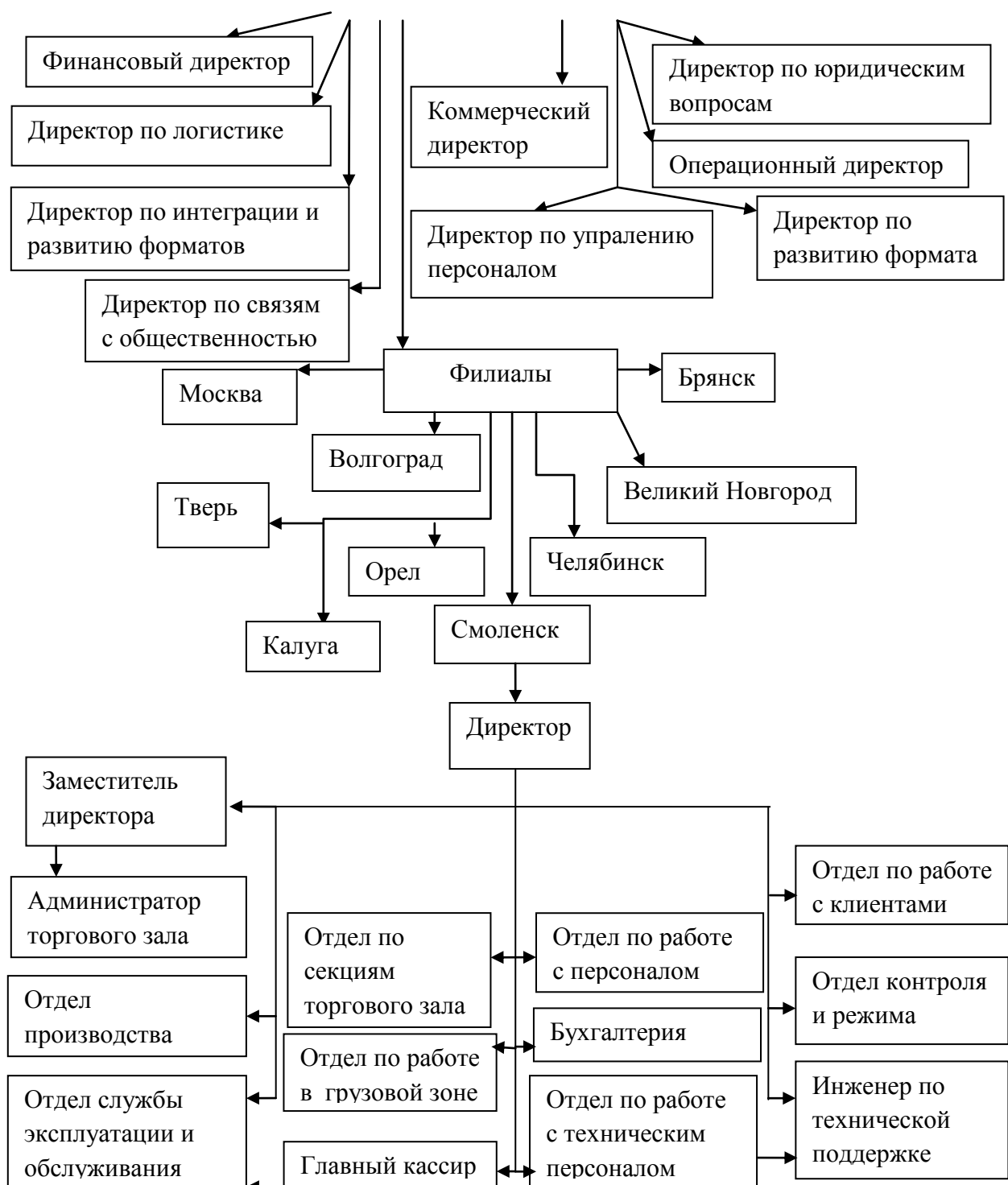


Рис. 1. Структура управления компании ООО «Лента»

Рассмотрим основные функции должностных лиц ООО «Лента».

Директор осуществляет организацию учета ООО «Лента» и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, принимает меры по своевременному снабжению предприятий продовольственными товарами и средствами материально-технического

снабжения. А также устанавливает для каждого материально ответственного лица лимит товарных остатков; руководит внедрением прогрессивных форм обслуживания; обеспечивает соблюдение работниками правил безопасности; санитарных требований. В обязанности директора входит и рассмотрение жалоб и предложений, принятие мер по устранению отмеченных недостатков; обеспечить повышение квалификации работников.

В подчинении директора находится управляющий. Управляющий является организатором всей работы внутри ООО «Лента». Основная задача управляющего заключается в ежедневном контроле работы всего магазина.

Утром, приходя на работу, управляющий должен проверить техническое состояние помещения: зала, вестибюля, туалетной комнаты, обращая внимание на качество проведенной уборки, на наличие и исправность мебели, оборудования, освещения и т.д. Тут же он принимает необходимые меры по устранению недостатков или неисправностей.

Руководители отделов составляют графики выхода персонала на работу, ведет учет рабочего времени сотрудников, обеспечивает своевременную и правильную подготовку своего отдела к открытию, также принимают участие в работе по оценке качества труда, ведет журнал учета.

Заместитель руководителя отделов выполняет указания руководителя отдела, проверяет наличие товара на полках своего отдела, наличие ценников, осуществляет контроль правильности указания цены на ценниках, проверяет внешний вид продавцов своего отдела, чистоту полок и витрин своего отдела, отдает указания продавцам своего отдела.

Продавец готовит рабочее место, проверяет наличие и исправность оборудования, инвентаря и инструмента, установку весов. Осуществляет подготовку товаров к продаже: проверяет наименование, количество, сортность, цены, состояние упаковки и правильность маркировки, а так же распаковывает, осматривает внешний вид, осуществляет зачистку, нарезку, разделку и разруб товаров. Осуществляет обслуживание покупателей: нарезает, взвешивает и упаковывает товар, подсчитывает стоимость покупки,

проверяет реквизиты чека, выдает покупку. Принимает участие в проведении инвентаризации, в составлении товарных отчетов, актов на брак, недостачу, пересортицу товаров и приемо-сдаточных актов при передаче материальных ценностей.

Бухгалтер-кассир осуществляет операции по приему, учету, выдаче и хранению денежных средств с обязательным соблюдением правил, обеспечивающих их сохранность, ведет на основе приходных и расходных документов кассовую книгу, сверяет фактическое наличие денежных сумм с книжным остатком, составляет кассовую отчетность.

Таким образом, в первом пункте отчета по практике была рассмотрена деятельность и структура ООО «Лента».

2. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

С целью определения основных результатов деятельности предприятия необходимо осуществлять анализ показателей технико-экономической деятельности ООО «Лента» на основе данных бухгалтерской отчетности.

Общие сведения об ООО «Лента» представлены в таблице 1.

Таблица 1

Экономические показатели деятельности компании ООО «Лента» за 2015-2017 гг.

Наименование	Величина показателя за период, тыс. руб.			Абсолютное изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г./ 2015 г.	2017 г./ 2016 г.	2016 г./ 2015 г.	2017 г./ 2016 г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	3225267	3957987	4695442	732720	737455	122,7	118,63
Себестоимость продукции, тыс. руб.	206843	288146	305054	81303	16908	139,3	105,87
Валовая прибыль, тыс. руб.	3018424	3669841	4390388	651417	720547	121,6	119,6
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	2357758	2704687	3775407	346929	1070720	114,7	139,6
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	2052345	2497061	2995039	444716	497978	121,7	119,9
Рентабельность реализованной продукции, %, в т. ч.:							
- продаж	35,87	27,20	32,87	-8,67	5,67	75,83	120,85
- до налогообложения	7,99	17,80	23,65	9,81	5,85	222,8	132,85
- чистой прибыли	4,72	12,56	16,58	7,84	4,02	266,1	132,00

Продолжение таблицы 1

Наименование	Величина показателя за период, тыс. руб.			Абсолютное изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
Среднесписочная численность работников, чел.	155	166	180	11	14	107,1	108,43
Фондовооруженность труда, тыс. руб. /чел.	15 550	38 650	48960	23 100	10310	248,55	126,68
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	10460	25635	32680	15175	7045	245,1	127,48
Фондоотдача, руб.	3083	1544	1266	-1539	-278	50,1	81,99
Фондоёмкость, руб.	3457	6895	9632	3 438	2737	199,5	139,7

Из таблицы 1 можно сделать вывод о том, что в ООО «Лента» темпы роста выручки от реализации продукции в 2016 г. по сравнению с 2015 г. составили 122,7% , в то же время, себестоимость продукции возросла на 732 720 тысяч рублей. Это повлияло на сокращение валовой прибыли. В 2017 г. по отношению к 2016 г. темпы роста выручки от реализации продукции составили 118,6%, а себестоимость продукции увеличилась на 16 908 тысяч рублей, исходя из этого, валовая прибыль увеличилась на 720 547 тысяч рублей.

За счет роста операционных доходов предприятие имело увеличение прибыли до налогообложения более чем в 2 раза в 2016 г. по сравнению с 2015 г. В 2017 г. по отношению к 2016г. существенного увеличения прибыли до налогообложения не произошло.

Нестабильность доходов и расходов влияет на динамику уровня рентабельности.

Так, например, в 2015 г. по отношению к 2016 г. рентабельность продаж имеет динамику к сокращению с 36 % до 28 %, за счет превышения темпов роста себестоимости над темпами роста выручки от реализации. В 2017 г. по отношению к 2016 г. рентабельность продаж увеличилась на 6%.

Рентабельность по прибыли до налогообложения и чистой прибыли в 2016 г. по сравнению с 2015 г. имеет тенденцию к росту, что свидетельствует о росте получаемых доходов в расчете на 1 руб. выручки от реализации

продукции. В 2017 г. по отношению к 2016 г. рентабельность прибыли до налогообложения и чистой прибыли также продолжает увеличиваться.

Рост среднегодовой стоимости основных средств ООО «Лента» за анализируемый период в 3,7 раза вызвал сокращение показателя фондоотдачи с 3083 руб. в 2015 г. до 1544 руб. в 2016 г. В 2017 г. по отношению к 2016 г. фондоотдача сократилась на 278 рублей.

Как показатель обратный фондоотдаче, фондоемкость ежегодно увеличивается.

Поскольку темпы роста среднегодовой стоимости основных средств превышает темп роста численности, отмечается рост показателя фондовооруженности труда в 2,8 раза с 15 550 тыс. руб./чел. в 2015 г. до 38 650 тыс. руб./чел. в 2016 г. В 2017 г. фондовооруженность труда составила 48960 тыс. руб./чел.

Компания каждый год высылает в главные офис бухгалтерский баланс фирмы. В соответствии с рассмотрением объектов учета с двух точек зрения — имущество и источники финансирования этого имущества — баланс состоит из двух частей: актива, где показывается имущество по видам и группам, и пассива, где показывается собственный капитал и обязательства организации.

Отчет о финансовых результатах содержит показатели доходов и расходов по обычным видам деятельности, прочих доходов и расходов, прибыли (убытка) до налогообложения, чистой прибыли (убытка) отчетного периода нарастающим итогом с начала года до отчетной даты. Отчет включает показатели за отчетный период, а также за аналогичный период прошлого года, что позволяет проводить сравнительный анализ.

После того как был проведен анализ экономической деятельности компании ООО «Лента», можно составить график на котором будет видно как выросла выручка продукции и её себестоимость и увидеть как уменьшилась валовая прибыль. Изменения выручки, себестоимости и валовой прибыли представлена на рисунке 2.

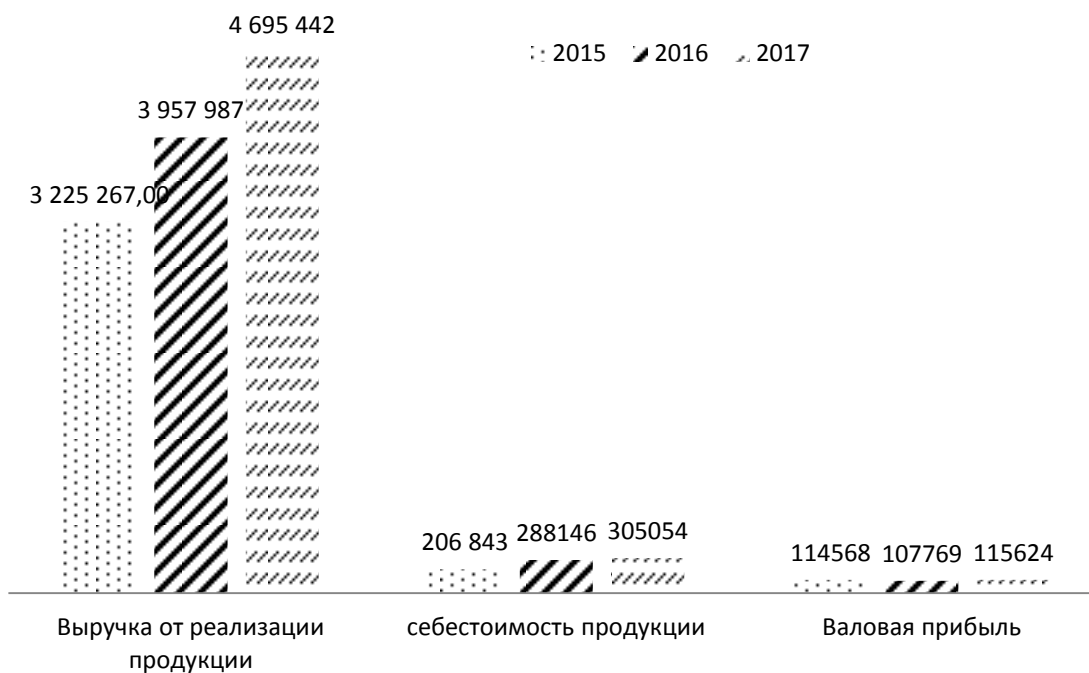


Рис. 2. Изменение выручки от реализации продукции, себестоимости и валовой прибыли ООО «Лента» за 2015 - 2017 г., тыс. руб.

В целом, можно отметить, что результаты деятельности ООО «Лента» ежегодно улучшаются.

Технический анализ компании ООО «Лента» состоит из его оснащённости оборудованием и численностью рабочих. Технический анализ компании за 2017 год представлен в таблице 2.

Таблица 2

Технические показатели компании ООО «Лента» за 2017 год

Показатель	Количество
Площадь магазина, м ²	5 345
Стеллажи, шт.	198
Крючки для стеллажей, шт.	478
Ящики, шт.	58
Площадь склада, м ²	156
Холодильное оборудование, шт.	25
Рохля, шт.	20
Электрический штабелёр, шт.	3
Автоматический погрузчик, шт.	3
Тележки, шт.	20

Продолжение таблицы 2

Показатель	Количество
Компьютеры, шт.	49
Печи для выпечки, шт.	9
Кассовый аппарат, шт.	29
Аппарат для печати чеков, шт.	23
Численность работников	180

Технические показатели позволяют сделать вывод, что магазин имеет достаточное оснащение, благодаря этому ООО «Лента» может успешно реализовывать свой товар.

Исходя из данных экономического и технического анализа, можно сделать вывод о том, что компания успешно функционирует и крепко держит свои позиции на рынке розничной торговли в нашей области. ООО «Лента» была открыта 4 года назад в Смоленской области, и на данный момент, компания является сильным конкурентом для других крупных розничных компаний. С каждым годом ООО «Лента» набирает обороты, как по финансовым данным, так и по техническим.

3. АНАЛИЗ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для того чтобы оценить роль логистики в обеспечении конкурентоспособности, рассмотрим подробнее логистическую деятельность ООО «Лента».

Отдела транспортной логистики в Смоленском филиале компании ООО «Лента» нет, так как этой деятельностью занимаются в главном офисе компании в Санкт-Петербурге. Организация не занимается производством и реализацией продукции вне торговой сети. Вся продукция поступает напрямую без промежуточного хранения. Транспортная логистика в компании ООО «Лента» не оказывает существенного влияния на перевозку продукции в нашей области.

Всем маркетингом в компании занимается отдел маркетинга, который находится в главном офисе компании. Реклама товаров производится путём СМИ в торговом комплексе, брошюр которые можно взять на любой из касс или на сайте, где имеется полный перечень продукции и акции на товар. Исходя из этого, можно сделать вывод, что логистика в смоленском филиале ООО «Лента» не связана с маркетингом.

Закупочная логистика.

Ассортимент закупаемого товара очень обширный и многообразный. В основном весь ассортимент продукции закупается у местных поставщиков, а так же у поставщиков из Московской области, так как одним из принципов компании является сотрудничество с местными производителями. Помимо этого, у компании есть собственные торговые марки: «365 ДНЕЙ», «ЛЕНТА», «HomeClub», «GiardinoClub», «Lentel», «SportClub», «FriendMade». Принципы формирования ассортимента товаров магазина представлены на рисунке 3.

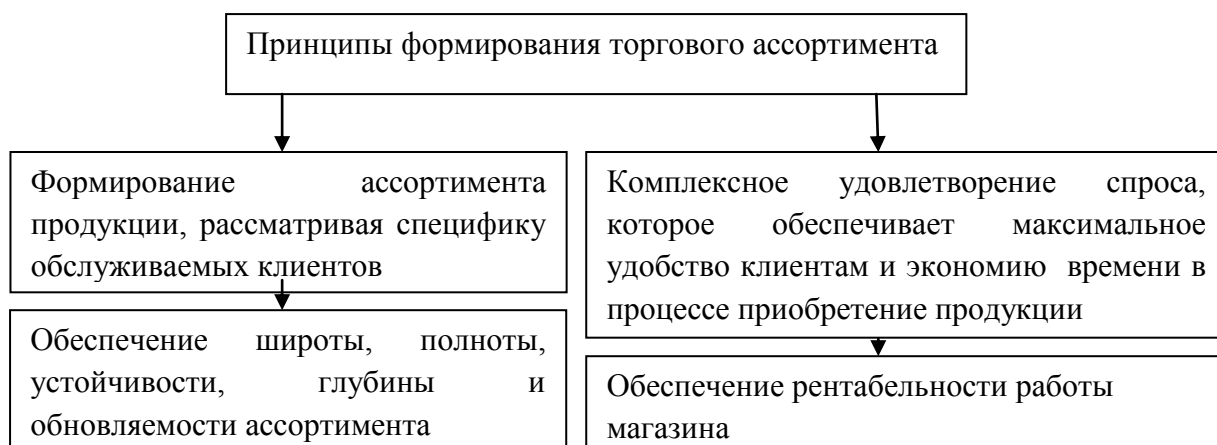


Рис. 3. Принципы формирования торгового ассортимента в ООО «Лента»

Формирование объёма закупаемой продукции состоит из следующих этапов:

- сбор информации о товаре;
- анализ потребности и возможностей (поставщика и покупателя);
- выбор стратегии закупки (форм товароснабжения);
- определение метода закупок;
- оперативные решения, связанные с процессом товародвижения;
- контроль;
- анализ хода выполнения плана.

В компании ООО «Лента» располагаются такие отделы как:

- гастроном - поставляются такие виды товаров как молоко, колбасы и колбасные изделия, рыба и морепродукты, замороженные продукты и мороженное, а так же кондитерские изделия;
- гастроном 2 - свежие овощи и фрукты;
- бакалея - отдел, который занимает самую большую площадь в магазине, в этот отдел входят: крупы, соусы, консервы, приправы, сахар и соль, макаронные изделия и товары для диабетиков;

– домашний интерьер - в данном отделе представлены такие товары, как кухонные принадлежности, домашние принадлежности и товары для дома;

– бытовая химия - средства личной гигиены, моющие средства, соль для ванн;

– одежда и обувь - одежда разных размеров и фасонов, обувь для спорта и отдыха;

– мультимедиа – представлены товары для сада и отдыха, для дачи, семена для рассады и живые растения, автомобильная химия и товары для автомобилей, а так же бытовая техника.

Весь ассортимент компании ООО «Лента» делится на продовольственные товары и непродовольственные. Ассортимент продовольственного товара представлен в таблице 3.

Таблица 3

Ассортимент продовольственных товаров ООО «Лента» в 2017 г.

Группа товаров	Вид товара	Выручка, тыс. руб.
Кондитерские изделия	Конфеты весовые, карамель, наборы конфет, печенье, вафли, пряники, шоколад и так далее.	Конфеты весовые - 53 697 Печенье - 43 485 Шоколад - 38 953
Хлебобулочные изделия	Хлеб, батоны, булочные изделия, сушки - баранки, пирожки, торты, пирожные и так далее.	Торты - 42 592 пирожные изделия - 37 643
Бакалейные товары	Мука, крупы, макаронные изделия, сахар, крахмал, чай, кофе и кофейные напитки, какао, лавровый лист, пряности, сода, соль, масло растительное, табачные изделия, жевательная резинка, чипсы, сухарики.	Сахар - 53 458 Чай - 38 934 Кофе - 41 362
Овощи и фрукты	Овощи, фрукты.	Овощи - 159 174 Фрукты - 138 959
Алкогольные напитки	Вино, водка, пиво, коньяк, виски, абсент, мартини, шампанское, ликёр и так далее.	Водка - 78 943 Пиво - 34 865 Вино - 33 942
Напитки	Газированная вода, негазированная вода, минеральная вода, сок.	Вода негазированная - 58 591 Вода газированная - 70 145 Сок - 60 467

Продолжение таблицы 3

Группа товаров	Вид товара	Выручка, тыс. руб.
Молочная продукция	Молоко, кефир, сметана, йогурты, творог, ряженка, молочные напитки, сливки.	Молоко - 48 230 Кефир - 32 591 Творог - 20 789 Йогурты - 19 937
Товары отдела гастроном	Колбасные изделия, мясные изделия, сыр, сливочное масло, рыбные изделия, замороженные овощи и фрукты, полуфабрикаты и так далее.	Колбасные изделия - 56 402 Сыр - 55 231 Полуфабрикаты - 45 375 Рыбные изделия - 44 725

Товары, которые относятся к непродовольственным представлены в таблице 4.

Таблица 4

Ассортимент непродовольственных товаров ООО «Лента» в 2017 г.

Группа товаров	Вид товара
Бытовая химия	Стиральные порошки, парфюмерия, средства личной гигиены, шампуни, краски для волос, средства от насекомых, влажные салфетки и т. д.
Домашний интерьер	Кастрюли, сковородки, посуда, свечи, рамки для картин, банки, крышки и т.д.
Одежда и обувь	Рубашки, штаны, шорты, носки, чулки, трусы женские и мужские, очки, халаты, кроссовки, тапочки, сапоги и т. д.
Сезонные товары	Мангалы, жидкость для розжига, опахало, шампуры, решётки гриль, щипцы для розжига, спички, масла для бань, шапки и перчатки для бани, веники для бани и т.д.
Товары для спорта и отдыха	Палатки, батуты, бассейны, велосипеды, матрасы, гири, скакалки, ролики, и т.д.
Товары для дачи	Триммер, лопаты, лейки, био туалеты, умывальники, жидкости и порошковые вещества для био туалетов, декоративные украшения, качели 3-х и 4-хместные, лежанки, кресла и стулья, рассада, грунт, и т.д.
Автохимия	Масла, силиконовые смазки, шампуни, полироль, активная пена, жидкость очистки двигателей и карбюраторов, ароматизаторы и т.д.

Продолжение таблицы 4

Группа товаров	Вид товара
Бытовая техника	Мультиварка, чайник, микроволновые печи, блендер, кофемолка, кофеварка, мясорубка и т.д.

В компании действуют принципы, по которым закупается определённый объём товара. Принципы закупки товаров, в компании ООО «Лента»:

– на ранних этапах формирования ассортимента закупать и продавать лишь ограниченное количество наименований товаров, чтобы коммерческие службы могли сосредоточить свои усилия на повышении качества и установлении стандартов на качество основных товаров. Только после этого можно дальше расширять ассортимент;

– установить тесное сотрудничество на всех уровнях между товароведом коммерческих служб и технологами производства, между поставщиками и оптовыми покупателями. Приветствовать совместную работу по формированию ассортимента, формированию качества, разработке новых товаров.

Рациональная организация закупки означает приобретение товаров:

- нужного качества;
- в нужном количестве;
- в нужное время;
- у надежного поставщика;
- по приемлемой цене.

Если товар был закуплен в большом объеме, то компания принимает решение сделать на товар определённую акцию, чтобы товар не залеживался на складе.

Для того чтобы выбрать поставщиков, компания обращает внимание в первую очередь на финансовое состояние поставщиков, это необходимо для того, чтобы определить его эффективность и принять решение, стоит ли дальше сотрудничать или отказаться от их услуг. При выборе поставщиков

так же играет большую роль их лояльность. Для того чтобы компания могла определить сотрудничать с тем или иным поставщиком, составляется таблица, в которой рассчитывается лояльность поставщика, и оценивается его эффективность по сравнению с другими поставщиками одного вида товара. Если у одной фирмы по результату подсчёта выходит больший коэффициент лояльности, чем у других, то компания делает соответствующий выбор в пользу данного поставщика.

Если же компания не может найти поставщика, то они устраивают электронный аукцион, по которому они будут выбирать, с кем сотрудничать. Например, есть 2 поставщика, которые готовы поставлять землю для рассады, но компания одного поставщика находится в Москве, а компания второго поставщика находится в Смоленской области. В этом случае собирается комиссия, которая ведет переговоры с каждым из поставщиков. В конечном итоге компания выбирает местного поставщика, так как компания, в этом случае, снизит логистические издержки.

Транспортная логистика.

Компания ООО «Лента» не занимается производством продукции в нашей области. Смоленский филиал компании выступает в роли конечного пункта, в котором товар сразу продаётся и больше никуда не перемещается.

В компании нет своего автопарка, так как «Лента» в г. Смоленск является конечной точкой реализации продукции.

Товар привозят из распределительных центров и других филиалов автомобили с логотипом лента, которые находятся в собственности главного распределительного центра. Основной транспорт это фуры от 10 до 20 тонн. Смоленский филиал компании ООО «Лента» пользуется услугами автотранспорта для отгрузки и приёмки товаров из других филиалов. Распределительный центр компании имеет обширный автопарк, который позволяет быстро и вовремя перемещать товар от центра распределения до конечно точки реализации. Каждый день в Смоленский филиал компании ООО «Лента» поступают товары из других филиалов.

Транспортная логистика компании ООО «Лента» представлена приемкой товара. Приемка товара происходит в несколько этапов. Первым делом после того, как водитель привез груз, он приходит в диспетчерскую и отдает документы. Водитель ставит машину на ворота после того, как его вызовут. Далее товаровед измеряет температуру в автомобиле, так как для перевозки разных видов товаров нужна разная температура. Если в автомобиле температура соответствует норме, то начинается выгрузка товара, если температура не соответствует, то в документах ставится соответствующая печать, а товар возвращается поставщику. После того как товар выгрузили, товаровед начинает приемку по количеству и качеству товара. Если количество и качество соответствует, то на сопроводительных документах ставится соответствующая печать, один экземпляр отдают водителю, второй остается в ООО «Лента». Если товара привезли больше, чем указано в накладной, то лишний товар забирает водитель и отвозит поставщику. Если товара меньше, чем указано в накладной, то на документах ставится соответствующая печать. Если качество товара не соответствует, на товаре некорректно указан срок годности и т.д., товар возвращается поставщику с соответствующей отметкой на документах. После окончания приемки, товар увозят из зоны приемки на склад или в торговый зал.

Складская логистика.

В компании ООО «Лента» располагаются 10 складов, 8 из которых это холодильные камеры с определённым уровнем температуры. Для анализа складского помещения был выбран склад отдела бакалея, в котором проходила практика.

Товары на складе располагаются на паллетах, которые установлены на 3-х ярусных стеллажах. На нижних ярусах располагаются товары, которые пользуются наибольшим спросом, а на верхних ярусах товары с наименьшим спросом. Это удобно, так как для того, чтобы выставить товар, который быстро раскупают, в зал, необходимо просто воспользоваться рохлей и вывести паллет в зал.

При выборе оборудования для обработки товаропотоков на складе, компания придерживается тех факторов, которые помогут быстро и своевременно поместить товар на складе или на стеллажах. Оборудование в компании ООО «Лента» состоит из передвижных конструкций, которые называются рохля, так же в магазине есть 2 автоматических погрузчика которые позволяют переместить товар из зоны приёмки товара до места хранения, а что бы поместить товар на верхние полки стеллажей используют электроподъемный штабелёр.

Логистика запасов.

Процессом планирования товара на складе компании занимается руководитель секции. У него имеются все данные о месторасположении товара на складе и о его количестве.

При установление параметров, которые будут влиять на запасы, в первую очередь учитывается потребность покупателя в данном товаре. Второй показатель это его качество, ведь если товар будет некачественным, то его не будут покупать. Третий параметр - это сезонный товар, который выставляется в зал в соответствии со временем года. Исходя из этого, устанавливается определённый размер запаса, который будет закуплен и будет храниться на складе.

Учёт на складе обычно проходит раз в неделю. Весь товар, который прибыл в магазин, заносится в программу, по которой отслеживают количество товара, находящегося на складе. С помощью специального переносного устройства ТСД (терминал сбора данных) можно узнать количество и местоположение товара на складе по штрих-коду товара или по SAB-коду. Это очень эффективно и уменьшает время на поиск данного товара на складе.

4. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ, ВЛИЯЮЩИХ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ, В ЛОГИСТИЧЕСКОМ ПОДХОДЕ ООО «ЛЕНТА».

Основными конкурентами «Ленты» является: «Карусель», гипермаркет «Магнит». Для того чтобы оценить уровень конкурентоспособности «Ленты», проведем сравнительный анализ магазинов с помощью таблицы 5.

Таблица 5

Оценка конкурентоспособности ООО «Лента» относительно ведущих конкурентов

Показатель	«Лента»	«Карусель»	«Магнит»
1. Применяемые методы стимулирования сбыта:			
- скидки	+	+	+
- премиальные продажи	+	+	+
- купоны и розыгрыши	+	-	+
2. Используемая форма рекламы:			
- печатная реклама	+	+	+
- экранная реклама	-	-	+
- реклама по радио	+	-	+
- наружная реклама	+	+	+
- реклама на транспорте	-	-	-
- реклама на месте продаж	+	+	+
3. Формы платежа	Наличная, безналичная	Наличная, безналичная	Наличная, безналичная
4. Уровень обслуживания (1-5 баллов)	4,8	4,5	4,2
5. Местоположение (1-5 баллов)	5	4	4,5
6. Парковка	+	+	+

Исходя из таблицы 5, можно сделать вывод, что «Лента» занимает одну из лидирующих позиций, так как имеет самое удобное местоположение (находится в торговом центре, рядом со спальным районом), систему лояльности для постоянных клиентов и периодически проводит различные акции.

Для того чтобы ООО «Лента» продолжала наращивать свои мощности, тем самым увеличивая конкурентоспособность, ей следует применить ряд мероприятий для улучшения нескольких направлений логистической деятельности.

Логистика способствует повышению эффективности работы фирмы и, как следствие, ее конкурентоспособности при соблюдении следующих требований:

1. Поддержание связи логистики с корпоративной стратегией. Это первое и самое главное условие достижения высоких прибылей от применения логистики.

2. Совершенствование организации движения материальных потоков. Это требование призывает к такой организации логистических операций, которая дала бы возможность контролировать все функции по выполнению задач, связанных с закупкой, транспортировкой, складированием, хранением запасов и сбытом под эгидой единого коммерческого подразделения.

3. Поступление необходимой информации и современная технология ее обработки. Используя сети электронного обмена данными с потребителями, например, можно повышать конкурентоспособность и долю рынка.

4. Эффективное управление трудовыми ресурсами играет решающую роль в наладке слаженного механизма управления материальными потоками. Те фирмы, которые считают квалифицированные кадры самым важным своим ресурсом, могут рассчитывать на эффективное функционирование логистической системы.

5. Налаживание тесной взаимосвязи с другими фирмами в области выработки стратегии. Наибольших успехов в увеличении прибыли

добиваются как раз те фирмы, в которых установлены прочные связи с внешними и внутренними участниками коммерческих отношений.

6. Учет прибыли от логистики в системе финансовых показателей. На основе практического опыта фирмы пришли к выводу, что лучше всего логистические операции, такие, как транспортировка, складирование и другие, поддаются оценке со стороны учетно-калькуляционных подразделений или иных структурных органов, которые результаты деятельности измеряют полученной прибылью.

7. Определение оптимальных уровней логистического обслуживания с целью повышения рентабельности. Для выявления оптимального уровня качества обслуживания определяют дополнительные доходы, достигнутые от предоставления высококачественного сервиса, и измеряют отношение прибыли, полученной от него, к затратам, связанным с поддержанием таких уровней.

8. Тщательная разработка логистических операций.

С позиций логистики распределение ресурсов в сфере производства считается эффективным в том случае, если невозможно перераспределить совокупный объем производства любого ресурса так, чтобы снизить совокупные издержки производства этого ресурса. Поскольку в совершенно конкурентной экономике предельные издержки производства любого продукта равны для всех производителей, то равновесие в такой экономике является эффективным по производству. Распределение ресурсов в сфере потребления будет эффективным, если невозможно перераспределить суммарные объемы потребления между потребителями так, чтобы улучшить положение, по меньшей мере, одного из них без причинения ущерба другому. Распределение ресурсов в сфере обмена будет эффективным в том случае, если невозможно изменить суммарные объемы производимых товаров и услуг так, чтобы улучшить, по меньшей мере, положение одного потребителя без того, чтобы не ухудшить положение любого другого потребителя.

Логистика позволяет сократить затраты ручного труда и расходы на операции с грузом.

Для совершенствования складской логистики, я предлагаю сократить количество ручных рохлей и заменить их электрическими. Электрические гидравлические тележки не требуют таких усилий от человека, как ручные, так как всю тяжелую работу выполняет электродвигатель. Использование самоходных электротележек сократит время на выполнение складских операций и на доставку паллетов в зал. В свою очередь это сократит количество рабочих часов оператора и положительно скажется на конечной цене товаров.

Одним из экономических эффектов применения логистического подхода служит значительное сокращение времени прохождения товаров по звеньям логистической цепи. При этом согласно некоторым исследованиям свыше 95% времени оборота продукции приходится на логистические операции, а затраты собственно на производство 2-5% данного ресурса. Логистика влияет на оборотный капитал через сокращение запасов (это запасы сырья, полуфабрикатов, комплектующих и готовых изделий), то, следовательно, логистическое управление зависит от политики предприятия в отношении уровней запасов, степени контроля и управления этими уровнями. Для того чтобы снизить расходы на хранение товара и соответственно его конечную стоимость, ООО «Лента» нужно сократить количество товаров, которое хранится на складе. Этого можно добиться за счет анализа продаж товаров и соответствующего планирования закупок. Проведя анализ продаж, специалист сможет составить план с датами поступления товаров в магазин. Это также поможет минимизировать потери из-за залежи товара на складе. Достичь этого можно с помощью:

- применения современных технологий контроля состояния запасов;
- высокой степени согласованности участников в вопросах своевременного пополнения запасов.

Необходимо сокращать как текущие, так и страховые запасы. Текущие - за счет использования технологии точно в срок, а также формирования оптимальных размеров партий, создание страховых запасов - за счет их концентрации в распределительном центре.

Для совершенствования логистики торгового зала, в первую очередь, необходимо обязать продавцов выкладывать новый товар строго соблюдая ротацию, то есть товар с более свежим сроком изготовления ставить назад, а товар, у которого срок реализации подходит к концу, необходимо ставить вперед. Если каждый сотрудник будет соблюдать это правило, то снизятся потери товаров при списании, так как товар с давним сроком годности будет продаваться в первую очередь. Также при соблюдении ротации при выкладке товара, сократится время, которое необходимо для того, чтобы выставить товар верно, то есть не придется выполнять двойную работу, это тоже скажется на конечной цене товара.

В логистике все взаимосвязано: технология, материально-техническая база и мотивация персонала. Серьезное отклонение от нормы в каком-то из аспектов деятельности повлечет за собой сбой в работе подразделения в целом, вплоть до ступора. Поэтому необходимо быть предельно внимательными и соблюдать определенную строгость, а также четкую слаженность действий каждого подразделения предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Пройдя преддипломную практику в ООО «Лента», я изучила структуру и виды деятельности предприятия, его конкурентов.

Основные виды деятельности организации:

- розничная торговля;
- переработка и консервирование рыбопродуктов и морепродуктов;
- переработка и консервирование фруктов и овощей;
- производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения;
- торговля готовыми пищевыми продуктами, включая торговлю детским и диетическим питанием и так далее.

В результате выполнения практики был решен следующий ряд задач:

- изучена общая характеристика организации, также подробно были рассмотрены составные части ее деятельности;
- проведен технико-экономический анализ деятельности предприятия;
- проведен анализ логистической деятельности предприятия;
- изучены конкуренты организации;
- собраны материалы для написания выпускной квалификационной работы.

«Лента» представляет собой отличительную группу гипермаркетов в России с фокусом на ценообразование, и возглавляемую высококвалифицированной управленческой командой. «Лента» имеет привлекательную, интегрированную бизнес-модель и имеет хорошие возможности для роста на российском рынке розничной торговли продуктами питания.

«Лента» занимает одну из лидирующих позиций, так как имеет самое удобное местоположение (находится в торговом центре, рядом со спальным

районом), систему лояльности для постоянных клиентов и периодически проводит различные акции.

Таким образом, в ходе практики были получены профессиональные умения и опыт профессиональной деятельности.

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 экономики и торгового дела

Специальность Торговое дело

Дневник

преддипломной практики студента
(вид практики)

группа ТорД 141 о, курс 4, Береснева Ксения Сергеевна
(Ф.И.О. студента)

Дата	Содержание работы	Замечание руководителя практики от предприятия (организации)	Замечание руководителя практики от филиала
05.05	Изучение деятельности организации.	нет	нет
08.05	Проверка ценников на соответствие.	нет	нет
10.05	Проверка ценников на соответствие.	нет	нет
11.05	Выкладка товара в торговом зале в соответствии с планограммой.	нет	нет
14.05	Изучение приемки и учета товаров по количеству и качеству.	нет	нет
15.05	Изучение склада организации.	нет	нет
16.05	Изменение ротации товаров.	нет	нет

17.05	Изменение ротации товаров.	нет	нет
18.05	Проверка ценников на соответствие.	нет	нет
21.05	Проверка ценников на соответствие.	нет	нет
22.05	Изменение ротации товаров.	нет	нет
23.05	Выкладка товара в торговом зале в соответствии с планограммой.	нет	нет
24.05	Проверка ценников на соответствие.	нет	нет
25.05	Изменение ротации товаров.	нет	нет
28.05	Сбор необходимых данных для составления отчета.	нет	нет
29.05	Сбор необходимых данных для составления отчета.	нет	нет
30.05	Написание отчета.	нет	нет
31.05	Написание отчета.	нет	нет
01.06	Завершение оформления отчета.	нет	нет

Руководитель практики
от предприятия (организации)



(подпись)

МИРОНОВА Н.А.

(расшифровка)

ХАРАКТЕРИСТИКА

на студента-практиканта

Студентка Береснева Ксения Сергеевна в период с 05.05.2018 г. по 02.06.2018 г. проходила преддипломную практику в компании ООО «Лента».

В течение всего периода практики Береснева Ксения Сергеевна внимательно и ответственно относилась к выполняемой работе. Студентка изучала организационную структуру предприятия, ознакомилась с процессом осуществления логистической деятельности предприятия, участвовала в различной повседневной работе.

Всю порученную работу выполняла добросовестно и в срок. Стремилась приобретать новые знания, чтобы быть ещё более полезной на месте практики. Неоднократно оказывала помощь сотрудникам организации. Руководство организации оценивают работу Бересневой Ксении Сергеевны на «отлично».

Замечаний по прохождению практики к Бересневой Ксении Сергеевне нет.

Должность

Руководитель секции

Наименование организации

ООО «Лента»

ФИО

МИРОНОВА Н

2 июня 2018 г.

