

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

_____ (кафедра)

ОТЧЕТ

О прохождении преддипломной практики

Студента Степанов Вадим Юрьевич _____ курса

Направление подготовки _____
(код и наименование подготовки)

Место прохождения практики ЗАО "Торговое дело"

Срок практики с «05» мая 2019 г. по «02» июня 2019 г.

Руководитель практики от предприятия (организации)

Руководитель секции Смирнов _____
(Ф.И.О., должность) (подпись)

Руководитель практики от Филиала

Ковалева ДН доцент _____
(Ф.И.О., должность) (подпись)

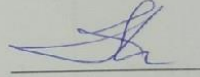


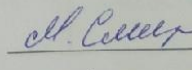
г. Смоленск
2019 г.

ПЛАН – ГРАФИК
прохождения преддипломной практики

1. Ф.И.О. студента Степанова Владимир Юрьевич
 2. Курс, группа 4, группа ТФД 1510
 3. Место прохождения преддипломной практики ООО «Легла»
4. Срок преддипломной практики:
с «05» мая 2019 г. по «02» июня 2019 г.

Дата	Перечень намечаемых работ
05.05.2019 г. – 11.05.2019г.	Общая характеристика организации
12.05.2019 г. – 18.05.2019 г.	Технико-экономический анализ деятельности предприятия
19.05.2019 г. – 25.05.2019 г.	Анализ логистической деятельности предприятия
25.05.2019 г. – 02.06.2019 г.	Сбор материалов по теме выпускной квалификационной работы

Руководитель практики от Филиала:
Доцент Ковалева ДН 
(Занимаемая должность) Ф.И.О. подпись

Руководитель практики от Организации:
Руководитель секции Семурнов 
(Занимаемая должность) Ф.И.О. подпись

«02» апрель 2019 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 151 о

(курс, группа)

Солоницын Валерий Андреевич
(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.	05.05.19	08.05.19
Решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	10.05.19	15.05.19
Осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической)	18.05.19	24.05.19
Разработать инновационные методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).	30.05.19	02.06.19

3. Место прохождения практики ООО "Санта"

Руководитель практики от кафедры Филиала

Руководитель практики от базы практики

Задание принял к исполнению

[Подпись]
(подпись)
[Подпись]
(подпись)
[Подпись]
(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1. Общая характеристика организации.....	4
2. Техничко-экономический анализ деятельности предприятия.....	9
3. Анализ логистической деятельности предприятия	13
4. Роль логистики в обеспечении конкурентоспособности ООО «Лента».....	21
Заключение	24
Приложения	26

ВВЕДЕНИЕ

Преддипломная практика проходила на базе ООО «Лента», расположенной по адресу: г. Смоленск, ул. 25 Сентября, торгово-развлекательный центр «Макси», в период с 05.05.2019 по 02.06.2019 года.

Данный вид практики приближает студентов непосредственно к самому процессу производства, давая им возможность оценить деятельность организации и сделать выводы по сложившейся на ней ситуации, а также предпринять меры для её улучшения, что оказывает положительное влияние на становление будущего специалиста.

Целью данной практики является закрепление теоретических знаний, полученных при изучении базовых дисциплин, знакомство с организацией ООО «Лента», анализ ее деятельности и сбор материала для написания выпускной квалификационной работы.

Таким образом, в задачи прохождения практики входят:

- изучение основной деятельности организации, ознакомление с её продукцией, особенностями её реализации и хранения;
- провести технико-экономический анализ деятельности организации;
- проанализировать логистическую систему организации;
- подготовить материал для написания выпускной квалификационной работы.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ

ООО «Лента» - российская сеть гипермаркетов, которая управляется компанией «Lenta Ltd». Головной офис компании находится в Санкт-Петербурге. ООО «Лента» (далее по тексту «Лента») была основана отечественным предпринимателем Олегом Жеребцовым 25 октября 1993 года в городе Санкт-Петербурге. Первый магазин сети в формате Cash&Carry был открыт в 1993 году в Санкт-Петербурге на Замшиной улице. Далее в 1996 году и 1997 году были открыты еще 2 небольших магазина в Санкт-Петербурге.

В 1999 году компания принимает решение о переформатировании сети магазинов и открывает первый торговый центр в формате гипермаркет, однако и этот гипермаркет был небольшой по площади — 2700 м². Существовавшие на тот момент магазины были закрыты. В последующие семь лет было открыто ещё восемь гипермаркетов в Санкт-Петербурге.

2006 год ознаменовался открытием первых гипермаркетов за пределами Санкт-Петербурга: открыты два торговых центра в Новосибирске и по одному в Астрахани и Тюмени. Построен первый распределительный центр в Санкт-Петербурге. В 2007 году открыто ещё десять гипермаркетов (три из них в Санкт-Петербурге), в 2008 — ещё восемь. Количество действующих гипермаркетов достигло тридцати двух.

В мае 2007 года Европейский банк реконструкции и развития за \$125 млн выкупил долю в «Ленте», оцениваемую в 11—14 % уставного капитал.

В конце декабря 2008 года вошла в список компаний, которые получают государственную поддержку в период экономического кризиса.

В августе 2016 года в Новосибирске открылся шестой гипермаркет компании.

В 2009 – 2017 годах было открыто больше 30 гипермаркетов: 5 в Новокузнецке, Красноярске и Челябинске; 3 в Новосибирске; 4 в Ростове-на-Дону; 3 в Екатеринбурге Омске, Томске, Кемерово, Иваново, Барнауле; по 2 в Краснодаре, Нижнем Новгороде, Ульяновске и Ярославле; в остальных городах — по 1 магазину. Также «Лента» появлялась и на арендованных площадях в существующих торговых центрах. Построен второй распределительный центр в Новосибирске.

В Москве компания открывает магазины не в привычном формате гипермаркета, а в формате супермаркет. 27 апреля 2013 года открылся первый супермаркет «Лента» в Москве, а 18 мая этого же года — первый гипермаркет в Московской области. На декабрь 2013 года в Москве действует десять супермаркетов сети, в Московской области — один гипермаркет. Количество гипер- и супермаркетов достигло 87.

30 ноября 2016 года Лента завершила сделку по приобретению продовольственных активов компании Kesko — 11 гипермаркетов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области работавших под брендом K-Ruoka. 7 декабря гипермаркеты открылись под брендом «Лента».

7 ноября 2017 года «Лента» объявила о подписании соглашения с ГК Холидей о приобретении 22 супермаркетов в сибирском регионе. В состав приобретенного актива войдут 22 собственных супермаркета, работающих под брендами «Холидей Классик», «Кора» и «Холди». 11 магазинов расположены в Новосибирске, 7 — в Кемерово и 4 — в Барнауле. Средняя торговая площадь магазинов составляет около 800 м², общая торговая площадь приобретаемых магазинов — около 18 000 м². 22 декабря в Братске открылся первый гипермаркет.

27 декабря в Новосибирске открылся седьмой гипермаркет сети.

В 2015 году в Нижнем Тагиле был открыт 2 гипермаркет.

22 февраля 2018 года в городе Екатеринбурге, был открыт четвёртый гипермаркет.

18 декабря 2018 года в городе Ноябрьск, была открыта первая «Лента» на Ямале.

На данный момент «Лента» - это крупнейшая по величине сеть гипермаркетов в России и 3 среди крупнейших розничных сетей страны. Она управляет 245 гипермаркетами в 88 городах России и 135 супермаркетами в Москве, Санкт-Петербурге, Сибири, Уральском и Центральном регионах с общей торговой площадью 1 472 714 кв. м. У компании есть 12 собственных распределительных центров.

По состоянию на 31 декабря 2018 года штат компании составляет около 45 759 человек.

Миссия компании звучит следующим образом: «Мы работаем для того, чтобы люди в России жили лучше и богаче, сохраняя свои деньги каждый день».

Ценности компании:

— удовлетворение запросов потребителей (стремление предоставить лучший сервис покупателям, принятие во внимание пожелания клиентов по продуктам и услугам, покупатели являются основой развития и совершенствования компании);

— низкие цены (стремление предоставить клиентам больше товаров за меньшую стоимость в сравнении с конкурентами, контролирование расходов для обеспечения выгоды покупателям);

— высокое качество товаров (высокое качество гигиены и товаров);

— сотрудники (ценный ресурс компании, чтобы удовлетворять потребности покупателей компания хорошо заботится о своих сотрудниках);

— уважение к каждому (уважение компанией своих сотрудников в независимости от занимаемой ими должности, поощрение конструктивной критики и дружеской атмосферы, отношения строятся на взаимном доверии и просьбы о помощи всегда будут услышаны);

— командная работа (руководство компании верит, что только совместная работа сможет полностью удовлетворить потребности покупателей);

— обучение персонала (забота о повышении квалификации сотрудников с помощью корпоративных программ обучения, что позволит компании расти и развиваться);

— новаторство и новые идеи (постоянный поиск новых идей и решений. Часто идеи предлагаются сотрудниками компании. Чтобы оставаться впереди конкурентов компания должна постоянно воплощать новые идеи).

На рисунке 1 представлена организационная структура компании ООО «Лента»



Рис.1. Организационная структура ООО «Лента»

Должность главного директора компании «Лента» занимает Герман Тинга, финансовым директором является Руд Педерсен, Сергей Прокофьев занимает должность директора по юридическим вопросам, должность директора по логистике занимает Йорн Арнхольд, операционным директором является Эдвард Диффингер, директор по интеграции и развитию форматов – Максим Щеголев, директор по управлению персоналом – Татьяна Юркевич, директором по стратегии является Дмитрий Богод и директор формата «супермаркет» - Руслан Исмаилов.

2. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРДПРИЯТИЯ

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

Основные показатели деятельности ООО «Лента» за 2016-2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г.к, %	
				2016 г.	2017 г.
Выручка, млрд. руб.	351,3	385,1	438,8	124,9	113,9
Себестоимость, млрд. руб.	266,1	287,4	321,1	120,7	111,7
Валовая прибыль, млрд. руб.	85,3	97,7	117,7	137,9	137,9
Коммерческие расходы, тыс. руб.	63,4	81,4	100,8	159,7	123,8
Прибыль от продаж, млрд. руб.	21,9	16,3	16,9	77,2	103,6
Прочие доходы, млрд. руб.	4,1	6,6	3,7	90,2	56,1
Прочие расходы, млрд. руб.	4,5	4,1	4,9	108,9	119,5
Прибыль до налогообложения, млрд. руб.	12,4	8,2	6,5	52,4	79,3
Текущий налог на прибыль, млрд. руб.	1,1	0,6	1,1	100	183,3
Чистая прибыль, млрд. руб.	9,9	6,9	5,1	51,5	73,9
Рентабельность продаж, %	1,8	4,2	3,8	211,1	90,5
Рентабельность затрат, %	8,2	5,7	5,7	69,5	100
Среднегодовая стоимость основных средств, млрд. руб.	101,6	129,5	143,1	140,8	110,5
Фондоотдача, руб.	3,04	2,7	3,08	101,3	114,1
Фондоёмкость, руб.	0,3	0,3	0,3	100	100
Среднесписочная численность работников, чел.	166	172	184	110,8	106,9
Фондовооруженность труда, тыс. руб./чел.	0,7	0,9	0,8	114,2	88,9

По данным таблицы 1 видно, что выручка организации за анализируемый период постоянно росла: в 2016 году она составляла 351,3 млрд. рублей, в 2017 году она составляла 385,1 млрд. рублей и к 2018 году она выросла до 438,8 млрд. рублей. Выручка один из основных показателей

анализа деятельности предприятия и её планомерный рост говорит об успешном развитии и деятельности предприятия.

Себестоимость также росла с 2016 по 2018 год. В общем за анализируемый период она выросла на 87,5 млрд. рублей.

Валовая прибыль организации в 2016 году составляла 85,3 млрд. рублей, в 2017 году она выросла и составила 97,7 млрд. рублей, а в 2018 году она уже была 117,7 млрд. рублей.

Прибыль от продаж за анализируемый период уменьшилась, в 2016 году она составляла 21,9 млрд. рублей, а в 2018 году она составляла уже 16,9 млрд. рублей. Это связано с ростом себестоимости продаж.

Фондоотдача за анализируемый период имела нестабильные значения: так в 2016 году она составляла 3,04 руб., к 2017 году она сократилась и составила 2,7 руб., а к 2018 году она выросла и составила 3,08 руб.

Как показатель обратный фондоотдаче, фондоемкость за анализируемый период была стабильна и составляла 0,3 руб.

Графическое отображение динамики показателей деятельности предприятия представлено на рисунке 2.

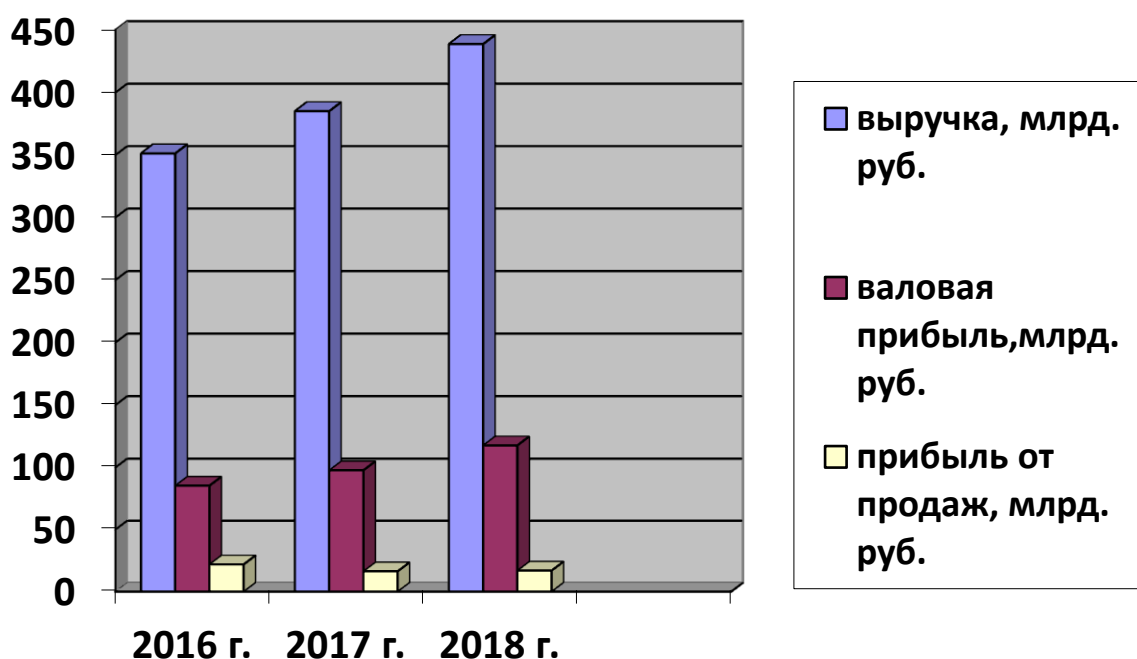


Рис. 2. Динамика показателей деятельности предприятия

Динамика показателей деятельности предприятия показывает, что на протяжении всего анализируемого периода выручка предприятия постоянно росла. Валовая прибыль также постоянно росла на протяжении 2016 – 2018 гг. Что может быть связано с увеличением объема продаж, в связи с открытиями новых магазинов в городах нашей страны.

Техническим анализом ООО «Лента» служит его оснащенность оборудованием и работниками. В таблице 2 представлен технический анализ организации.

Таблица 2

Технический анализ ООО «Лента» в Смоленске (ТК-132)

Показатель	Количество
Площадь торгового зала, м ²	5000
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
Компьютеры, шт.	49
Печи для выпечки, шт.	9
Кассовый аппарат, шт.	18
Аппарат для печати чеков, шт.	2
Численность работников	184

Как видно из таблицы 2 у организации довольно большая площадь торгового зала. Также организация располагает достаточным количеством технического оборудования, что позволяет ей функционировать на должном уровне. Однако количество ролей стоит увеличить, так как их количество недостаточно и когда приходит новый товар или меняется акционный товар отделам их крайне не хватает.

Исходя из данных экономического и технического анализа, можно сделать вывод что, организация довольно успешно функционирует и держит крепкие позиции на рынке розничной торговли в городе. Данная организация

была открыта в городе 4 года назад. За это время она успела хорошо себя зарекомендовать и составить конкуренцию таким гипермаркетам как: «Магнит», «Карусель» и «Линия». С каждым годом у компании все лучшие показатели выручки и прибыли, также от них не отстают и технические показатели.

3. АНАЛИЗ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Как такового во отдела логистики в Смоленском филиале «Ленты» нет. всей логистикой занимаются в главном офисе компании в городе Санкт-Петербурге. Организация не занимается производством и реализацией продукции вне торговой сети. Вся продукция поступает на прямую без промежуточного хранения. Можно сказать что логистика в компании ООО "Лента" существенно не влияет 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 выложены полный перечень продукции и акции на товар. Логистика никак не влияет на маркетинг в компании.

Ассортимент закупаемого товара очень обширный и многообразный. В основном весь ассортимент продукции закупается у местных поставщиков, а так же у поставщиков с Московской области, а так же у компании есть свои фирменные товары которые привозятся с других сетей супермаркетов. При выборе закупаемого ассортимента товара действуют принципы которые формируют ассортимент товара который будет реализован в магазине. Принципы формирования ассортимента следующие:

Формирование ассортимента продукции ориентируясь на специфику обслуживаемых клиентов, что обеспечивает широту, полноту, устойчивость, глубину и обновляемость ассортимента.

Комплексное удовлетворение спроса для обеспечения максимального удобства клиентов и экономии их временив процессе приобретения продукции. Это обеспечит рентабельность работы магазина.

При выборе объема закупаемой продукции важную роль играют этапы на которых будут зависеть объемы закупаемой продукции. Выбор закупок 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 товаропродвижения;
- контроль;
- анализ хода выполнения плана.

Как и в любой другой организации в компании ООО "Лента" располагаются такие отделы как:

- гастроном - поставляются такие виды товаров как молоко, колбасы и колбасные изделия, рыба и море продукты, замороженные продукты и мороженное, а так же кондитерские изделия;
- гастроном 2 - в основном это свежие овощи и фрукты;
- бакалея - это очень большой отдел который занимает самую большую территорию в магазине, в этот отдел входят такие продукты как рисы, крупы, соусы, консервы, приправы, сахар и соль, макаронные изделия и товары для диабетиков;
- домашний интерьер - в этот отдел поставляются такие товары как кухонные принадлежности, домашние принадлежности и товары для дома, детские игрушки и канцелярия;
- бытовая химия - в этот отдел поставляются такие товары как средства личной гигиены, моющие средства, пены и соли для ванн, краска для волос, а также ряд товаров для детей (мыло, салфетки, пеленки, подгузники) и корма, игрушки для животных;

— одежда и обувь - здесь такие товары как одежда разных размеров и фасонов, обувь для спорта и отдыха;

— мультимедиа - сюда поставляются товары для сада и отдыха, для дачи, семена для рассады и живые растения, автомобильная химия и товары для автомобилей, а так же бытовая техника.

В компании действуют свои 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 объёме, то компания принимает решение сделать на товар определённую акцию, для того чтобы товар не залёживался на складе.

Для того что бы выбрать поставщиков компания смотрит в первую очередь на финансовое состояние поставщиков. Это необходимо для того,

чтобы определить его эффективность и понять стоит ли дальше сотрудничать или отказаться услуг. При выборе поставщиков так же играет большую роль это их лояльность. Для того что бы компании определить сотрудничать с той или иной компании составляется таблица в которой рассчитывается лояльность поставщика и смотрится его эффективность по сравнению с другими поставщиками одного вида товара. Если у одной фирмы по результату подсчёта выходит большой коэффициент лояльности чем у других, то компания решает сотрудничать с ними.

Если же компания не может найти поставщика, то они устраивают электронный аукцион, по которому они будут делать выбор 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 в которой ведётся переговоры с каждым из поставщиков. В конечном итоге компания выбирает местного поставщика, исходя из того он сильно выиграет в логистике и в экономике.

В таблице 3 представлены основные поставщики ООО «Лента» в Смоленске.

Таблица 3

Основные прямые поставщики ООО «Лента» в Смоленске

Наименование организации	Юридический адрес	Вид продукции
ООО «Хенкель Рус»	107045, г. Москва, переулок Колокольников, 11	Стиральные порошки
ООО «ЛАЛИБЕЛА КОФЕ»	214000, Смоленская область, г. Смоленск, ул. Соболева, д.3 литера е, помещение 3	Кофе
ООО «МАЙ-ФУДС»	117036, г. Москва, ул. Д. Ульянова, д. 7а	Чай «Майский»
ООО «ДАНОН ТРЕЙД»	143421, Московская область, Красногорский район, автодорога Балтия, километр 26, бизнес-центр "Рига Ленд" строение В	Молочная продукция
ОАО «БМК»	241027, г. Брянск, ул. 50-й Армии, д. 2б	Молочная продукция
ОАО «Омпк»	127254, г. Москва, Огородный проезд, 18	Колбасные и мясные изделия

Продолжение таблицы 3

Наименование организации	Юридический адрес	Вид продукции
АО «Чмпз»	107143, г. Москва, ул. Пермская, д. 5	Колбасные и мясные изделия
ООО «КФ «Черемушки»	105122, г. Москва, ул. Амурская, д. 22а, стр.2	Кондитерские изделия
ОАО «Савушкин продукт»	125464, г. Москва, шоссе Волоколамское, д. 142, строение 2	Молочная продукция
ООО «МЕГА Белая Дача»	140053, Московская обл., г. Котельники, 1-й Покровский проезд, д.5	Зелень
ООО «Диев и Компания»	214020, у г. Смоленск, ул. Шевченко, д.101, офис 1	Мясные полуфабрикаты
ООО «ПУТИНА»	197342, г. Санкт-Петербург, ул. Белоостровская, д.28а, помещение 16	Икра, рыбные консервы
ООО «Флорин»	125009, г. Москва, ул. Тверская, д. 28, к.2	Пластиковая посуда, пакеты для хранения, кухонная утварь
ООО «АТРИБУТ ВАШЕГО ДОМА»	117403, г. Москва, ул. Булатниковская, д. 20, стр. 2	Стеклопосуда, жаропрочная посуда, пластиковая посуда
ООО «Авто Эксперт»	107497, г.Москва, ул. Монтажная, д. 9	Автотовары

Как видно из таблицы 3, большинство прямых поставщиков находятся в Московской области или Санкт-Петербурге. Однако среди прямых поставщиков также присутствует 2 местных производителя.

В компании нет своего автопарка, так как компания является конечной точкой реализации продукции.

Товар привозят с 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 с других филиалов. Весь спектр автомобильного парка представлен в таблице 4.

Таблица 4

Ассортимент автотранспорта компании ООО "Лента"

Тип машины	Грузоподъемность
МАЗ	10 тонн

Продолжение таблицы 4

Тип машины	Грузоподъемность
КАМАЗ	10 тонн
IVECO	10 тонн
MAN	10 тонн
MERCEDES	10-20 тонн
VOLVO	10-20 тонн
SCANIA	10-20 тонн

Сходя из таблицы 4 можно сделать вывод, что распределительный центр компании обладает обширным автопарком, который позволяет быстро и вовремя перемещать товар от распределительного центра до конечной точки реализации. Каждый день в Смоленский филиал компании «Лента» поступают товары с других филиалов.

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

Склад отдела довольно большой, в сравнении с другими отделами. Он состоит из 4 трёхъярусных стеллажных полок. Отделу из 4 полок отведено по одной стороне от каждой. С других сторон полок располагаются товары отделов домашнего интерьера и одежды и обуви.

На самых верхних полках располагаются товары которые пользуются наименьшим спросом или которых много в наличии и в ближайшем времени такие товары доставлять не придется. На среднем ярусе располагаются отработанные паллеты и товары, товары, которые недавно доставлялись в зал, товары на которые скоро будет акция. На нижних полках располагаются самые ходовые товары, требующие постоянной докладки в зал, новый приход, а также акционный товар.

При выборе оборудования для обработки товаропотоков на складе организация придерживается таких факторов, которые помогут быстро и своевременно поместить товар на складе или на стеллажах. Оборудование в организации состоит из передвижных конструкций, которые называются

«рохля»), так же в магазине есть 3 автоматических погрузчика, которые позволяют переместить товар с зоны приёмки товара до места хранения, а что бы поместить товар на верхние полки стеллажей используют электроподъемный штабелёр.

Для определения расположения распределительного центра было выбрано место, которое будет не сильно отдаленно от сетей магазинов. Главный распределительный центр располагается в городе Санкт-Петербург, так как непосредственно главный офис компании находится именно там. Это решения позволяет компании распределять товар между ближайшими распределительными центрами и филиалами компании в короткие сроки. Всего распределительных центров в компании 13, филиалы компании находятся по всей России.

Весь процесс планирования товара на складе организации занимается один человек – начальник отдела секции. На каждую секции назначен свой руководитель. Он в курсе всех данных о месторасположения товаров на складе и их количестве.

При выявлении параметров, которые будут влиять на запасы, в первую очередь учитывается потребительская потребность 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 соответствие со временем года. Исходя из вышесказанного, устанавливается определённый размер запаса, который будет закуплен и хранится на складе.

Так как в отделе бытовой химии нет скоропортящихся товаров, то и определённых методик по контролю запасов тоже нет.

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 «TSD» можно узнать расположение товара на складе

по штрих коду товара или по его SAB-коду. Это очень эффективно и уменьшает время на поиск данного товара на складе.

4. РОЛЬ ЛОГИСТИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ООО «ЛЕНТА»

ООО «Лента» занимает крепкие позиции на региональном рынке. Она составляет конкуренцию таким гипермаркетам как ПАО «Магнит», ООО «Карусель» и ООО «Линия» (далее по тексту Семейный магнит, Карусель, Линия).

«Карусель» и «Линия» расположены в Заднепровском районе города и являются прямыми конкурентами друг для друга. Гипермаркет «Карусель» принадлежит АО «Торговый дом «ПЕРЕКРЕСТОК» и расположен по адресу: улица Ново-Московская 2/8 в торгово-развлекательном центре «Галактика». Расположение «Карусели» очень похоже на расположение «Ленты». Они оба располагаются в крупнейших торгово-развлекательных центрах города, оба на 1 этаже. «Карусель» работает с 09.00 утра до 22.00 вечера.

Гипермаркет «Линия» принадлежит АО «Корпорация «ГРИНН» и располагается по адресу: г. Смоленск, улица Кашена 13А. «Линия» в основных продажах нацелена на людей, приезжающих в город из области или людей отправляющихся за город, поэтому она расположена рядом с центральным вокзалом. Её основным конкурентным преимуществом является ее время работы. Гипермаркет «Линия» работает круглосуточно.

Гипермаркет «Семейный Магнит» является прямым конкурентом гипермаркета «Лента», так как они оба расположены в промышленном районе города. «Семейный Магнит» располагается по адресу: улица Индустриальная 2/13. У него есть свое отдельное здание и большая парковка. Его конкурентным преимуществом относительно «Ленты» является его время работы. Он работает с 7.30 утра до 01.00 ночи.

В таблице 5 представлены режимы работы гипермаркетов города Смоленска.

Режим работы основных гипермаркетов города

Название	Адрес	Режим работы
«Линия»	улица Кашена 13А	круглосуточно
«Карусель»	улица Ново-Московская 2/8 в торгово-развлекательном центре «Галактика».	с 09.00 утра до 22.00 вечера
«Семейный Магнит»	улица Индустриальная 2/13.	с 07.30 утра до 01.00 ночи
«Лента»	улица 25 Сентября, торгово- развлекательный центр «Макси»	с 08.00 утра до 00.00 ночи

Исходя из данных таблицы 5 следует, что среди четырех гипермаркетов города самым продолжительным временем работы обладает «Линия», так как она работает круглосуточно. Это, от части, объясняется тем, что она расположена рядом с центральным вокзалом. Чуть менее продолжительное время работы у «Семейного Магнита», его время работы составляет 18 часов 30 минут. За ним следует «Лента», работающая 16 часов. И наименьшим временем работы для покупателей обладает «Карусель» - 13 часов.

В таблице 6 представлены основные конкурентные преимущества «Ленты» и «Семейного Магнита».

Конкурентные преимущества

Критерии	ПАО «Семейный Магнит»	ООО «Лента»
Парковка	своя отдельная парковка	Парковка ТРЦ «Макси»
Ассортимент	представлено много фирм. Отсутствуют автотовары и мультимедийные товары.	Представлено много фирм. Наличие автотоваров, мультимедийных товаров, сезонных товаров, а также присутствует больше товаров для дома, дачи и активного отдыха
Количество касс	более 10	более 10
Кассы самообслуживания	Есть, появились раньше, чем в «Ленте», вследствие чего ими пользуются более активно	Есть, появились совсем недавно, поэтому большая часть покупателей пользуется обычными кассами
Карта покупателя	нет	есть
Акции	есть	есть

Исходя из данных таблицы 6, видно что «Семейный Магнит» и «Лента» обладают относительно одинаковыми конкурентами преимуществами. У «Семейного Магнита» есть своя собственная парковка, а у «Ленты» шире ассортимент и есть карта покупателей, однако наблюдаются проблемы с популярностью касс самообслуживания.

В ООО «Лента» присутствуют такие проблемы:

- недостаточно места на складе;
- недостаточное количество рохлей;
- неравное и недостаточное количество персонала в секциях;
- отсутствие популярности у касс самообслуживания;
- кражи и повреждение товаров покупателями в торговом зале;
- текучесть кадров.

Решить данные проблемы можно такими путями:

- сократить ассортимент товаров в некоторых отделах. Уменьшить количество товаров, которые не пользуются спросом;
- увеличить количество рохлей. Благодаря этому у сотрудников снизится время на поиски «заветной» рохли и увеличатся количество времени на отработку паллета. Также это поможет избежать конфликтов в коллективе;
- перевести сотрудников из более «укомплектованных» секций в секции с недостатком персонала, также нанять новых сотрудников;
- записать ролик или написать инструкцию по эксплуатации касс самообслуживания и разместить её на сайт. Печатную инструкцию поместить над кассами самообслуживания;
- так как основная порча и повреждение товаров происходит в непродовольственном отделе, то туда стоит направить охрану, для отслеживания вскрытия товаров;
- поднятие заработной платы персоналу, предоставление карьерного развития.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе прохождения преддипломной практики были получен опыт работы в коллективе, а также были получены знания о работе организации.

По окончании преддипломной практики были решены следующие задачи:

- изучена организационно-правовая структура организации;
- проведен анализ технико-экономических показателей деятельности предприятия;
- проведен анализ логистической деятельности организации;
- собран материал для написания выпускной квалификационной работы.

Были выявлены основные проблемы организации:

- недостаточно места на складе;
- недостаточное количество рохлей;
- неравное и недостаточное количество персонала в секциях;
- отсутствие популярности у касс самообслуживания;
- кражи и повреждение товаров покупателями в торговом зале;
- текучесть кадров.

Также были предложены пути решения данных проблем. Несмотря на наличие проблем, организация быстро развивается и составляет достойную конкуренцию.

Преддипломная практика открывает для студента возможность узнать процесс производства организации и саму работу организации изнутри, что позволяет увидеть недостатки в работе организации и предложить меры по их устранению. Все это оказывает положительное влияние на формирование будущего специалиста.

Исходя из этого в преддипломной практике все поставленные цели и задачи были решены и достигнуты.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Бухгалтерский баланс ООО «Лента»

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2018 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью «Лента» по ОКПО 71385386
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН 7814148471
Вид экономической деятельности Оптовая и розничная торговля по ОКВЭД 46.39, 47.11, 46.90
Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью/ Частная собственность по ОКОПФ/ОКФС 12300 16
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ 384
Местонахождение (адрес) 197374, Санкт-Петербург, ул.Савушкина, д.112, лит.Б

Коды		
0710001		
31	12	18
71385386		
7814148471		
46.39, 47.11, 46.90		
12300	16	
384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
4	Нематериальные активы	1110	22 743	27 269	16 292
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
5,10	Основные средства	1150	142 567 789	143 563 592	115 358 628
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
6	Финансовые вложения	1170	251 556	7 590	12 092 704
18	Отложенные налоговые активы	1180	186 761	730 005	690 863
5	Прочие внеоборотные активы	1190	12 455 790	12 585 747	18 114 684
5,10	В т.ч. Незавершенное строительство	1191	4 405 647	3 806 724	4 463 633
5	Авансы на капитальное строительство	1192	6 325 662	7 092 592	11 897 545
	Итого по разделу I	1100	155 484 639	156 914 203	146 273 171
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
7	Запасы	1210	42 688 427	37 007 245	29 501 725
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1 557 771	1 586 140	2 215 198
8	Дебиторская задолженность	1230	15 977 292	15 802 709	21 908 173
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	231 863
9	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	33 489 390	14 033 124	13 084 024
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	Итого по разделу II	1200	93 712 880	68 429 218	66 940 983
	БАЛАНС	1600	249 197 519	225 343 421	213 214 154

Отчет о финансовых результатах ООО «Лента» за 2018 г.

Отчет о финансовых результатах
за 12 месяцев 20 18 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью "Лента" по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
Вид экономической деятельности Оптовая и розничная торговля по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью/ частная собственность по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	18
71385386		
7814148471		
46.39, 47.11, 46.90		
12300	16	
384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За 12 месяцев 20 18 г.	За 12 месяцев 20 17 г.
16	Выручка	2110	438 811 980	385 130 740
16	Себестоимость продаж	2120	(321 032 078)	(287 423 892)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	117 779 902	97 706 848
16	Коммерческие расходы	2210	(100 811 586)	(81 371 475)
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	16 968 316	16 335 373
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	608 472	479 304
	Проценты к уплате	2330	(9 941 966)	(11 102 943)
17	Прочие доходы	2340	3 746 275	6 606 939
17	Прочие расходы	2350	(4 915 102)	(4 063 272)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	6 465 995	8 255 401
18	Текущий налог на прибыль	2410	(1 043 627)	(642 662)
18	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	93 349	110 992
18	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(726 017)	80 710
18	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(543 244)	(1 202 961)
18	Изменение постоянных разниц по уточненным декларациям по налогу на прибыль за 2014-2017 гг.	2460	28 760	418 260
18	Изменение отложенного налога по уточненным декларациям по налогу на прибыль за 2014-2017 гг.	2461	958 378	-
	Корректировка налога на прибыль организаций предыдущего налогового периода в связи с обнаружением ошибок предыдущего налогового периода	2462	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	5 140 245	6 908 748

Форма 0710002 с. 2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За 12 месяцев 20 18 г.	За 12 месяцев 20 17 г.
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	5 140 245	6 908 748
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель _____

Матузова М.Л.

Главный бухгалтер _____

Смирнова Е.И.

" 29 " марта 20 19 г.

Продолжение приложения Б

Форма 0710001 с. 2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 20 18 г.	На 31 декабря 20 17 г.	На 31 декабря 20 16 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
11	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 271 715	1 271 715	1 271 715
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
11	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	22 145 486	22 145 486	14 360 119
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	32 275 786	27 135 541	28 390 049
	Итого по разделу III	1300	55 692 987	50 552 742	44 021 883
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
12	Заемные средства	1410	110 865 744	66 477 227	71 235 687
18	Отложенные налоговые обязательства	1420	6 090 669	5 364 652	5 404 236
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	116 956 413	71 841 879	76 639 923
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
12	Заемные средства	1510	20 819 222	44 968 985	35 272 167
15	Кредиторская задолженность	1520	55 367 522	57 585 124	56 896 400
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
13	Оценочные обязательства	1540	361 375	394 691	383 781
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	76 548 119	102 948 800	92 552 348
	БАЛАНС	1700	249 197 519	225 343 421	213 214 154

Руководитель

(подпись)

Матузова М.П.

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер

(подпись)

Смирнова Е.И.

(расшифровка подписи)

" 29 " марта 20 19



Отчет о финансовых результатах ООО «Лента» за 2017 г.

Отчет о финансовых результатах
за 12 месяцев 20 17 г.

Организация	Общество с ограниченной ответственностью "Лента"	Дата (число, месяц, год)	31 12 17
Идентификационный номер налогоплательщика		по ОКПО	71385386
Вид экономической деятельности	Оптовая и розничная торговля	ИНН	7814148471
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью/ частная собственность	ОКВЭД	46.39, 47.11, 46.90
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКОПФ/ОКФС	12300 16
		по ОКЕИ	384

Пояснения	Наименование показателя	Код	За 12 месяцев 20 17 г.	За 12 месяцев 20 16 г.
15	Выручка	2110	385 130 740	351 342 477
15	Себестоимость продаж	2120	(287 423 892)	(266 077 174)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	97 706 848	85 265 303
15	Коммерческие расходы	2210	(81 371 475)	(63 372 043)
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	16 335 373	21 893 260
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	479 304	923 902
	Проценты к уплате	2330	(11 102 943)	(10 058 650)
16	Прочие доходы	2340	6 606 939	4 159 553
16	Прочие расходы	2350	(4 063 272)	(4 481 161)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	8 255 401	12 436 904
17	Текущий налог на прибыль	2410	(642 662)	(1 084 891)
17	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	110 992	110 117
17	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	80 710	(1 591 299)
17	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(1 202 961)	115 261
	Прочее	2460	418 260	-
	Корректировка налога на прибыль организаций в связи с применением льготы	2461	-	-
	Корректировка налога на прибыль организаций предыдущего налогового периода в связи с обнаружением ошибок предыдущего налогового периода	2462	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	6 908 748	9 875 975

Форма 0710002 с. 2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За 12 месяцев 20 17 г.	За 12 месяцев 20 16 г.
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	6 908 748	9 875 975
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель

30

(подпись)
марта 20 18 г.

Мамулова М.П.

(расшифровка подписи)



Главный бухгалтер

(подпись)

Смирнова Е.И.

(расшифровка подписи)

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ 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

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Дневник
 преддипломной практики студента

(вид практики)

группа ТорД1510, курс 4, Сидорова Анастасия Юрьевна
 (Ф.И.О. студента)

Дата	Содержание работы	Замечание руководителя практики от предприятия (организации)	Замечание руководителя практики от филиала
06.05.2019	Оценка деятельности отдела бытовой химии, товаров для дома, одежды и интерьера	замечаний нет	замечаний нет
07.05.2019	Оценка деятельности мясного отдела, отдела гастрономии, отдела фруктов и овощей	замечаний нет	замечаний нет
08.05.2019	Оценка деятельности отдела кондитерских изделий, отдела мультимедии, автотоваров и сезонных товаров	замечаний нет	замечаний нет
10.05.2019	Оценка деятельности отдела кулинарии, отдела молочной продукции, товаров для детей и товаров для животных	замечаний нет	замечаний нет
13.05.2019	Обучение работе с машиной для печати ценников, изучение видов ценников, их размеров и назначения	замечаний нет	замечаний нет

14.05.2019	Печать ценников для товаров, расстановка ценников в отделах	замечаний нет	замечаний нет
15.05.2019	Управление товарными запасами на складе и зале	замечаний нет	замечаний нет
16.05.2019	Изучение акционных предложений и товаров	замечаний нет	замечаний нет
17.05.2019	Работа с акционными предложениями и товарами	замечаний нет	замечаний нет
20.05.2019	Осуществление сбора информации о оборудовании (отделов производства и склада)	замечаний нет	замечаний нет
21.05.2019	Обработка и оценка полученной информации о отделах, складе и производстве	замечаний нет	замечаний нет
22.05.2019	Анализ рекламы продукции, акций, а также рекламы, звучащей в торговом зале	замечаний нет	замечаний нет
23.05.2019	Обработка товаров поступивших в магазин	замечаний нет	замечаний нет
24.05.2019	Анализ логистической деятельности магазина	замечаний нет	замечаний нет
27.05.2019	Анализ и оценка товароведной и торгово-технологической деятельности	замечаний нет	замечаний нет
28.05.2019	Анализ процесса планирования запасов на предприятии	замечаний нет	замечаний нет
29.05.2019	Изучение механизмов учета запасов на складе	замечаний нет	замечаний нет
30.05.2019	Выявление недостатков в работе предприятия	замечаний нет	замечаний нет
31.05.2019	Разработка мероприятий для корректировки деятельности предприятия	замечаний нет	замечаний нет

Руководитель практики
от предприятия (организации)



М. Смирнов (подпись) | *Смирнов* (расшифровка)

ХАРАКТЕРИСТИКА-ОТЗЫВ

Степченкова Виктория Юрьевна, студентка 4 курса направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» Смоленского филиала ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова» проходила практику с 05 мая 2019 г. по 02 июня 2019 г. в качестве практиканта на предприятии ООО «Лента» под руководством руководителя отдела бытовой химии и кондитерскими изделиями Смирновой Марии Николаевны.

За период прохождения практики Степченкова Виктория Юрьевна зарекомендовала себя как исполнительный и добросовестный сотрудник, проявляющий высокую работоспособность и ответственное отношение к поставленным задачам. Своевременно выполняла порученную работу.

Нарушений правил внутреннего трудового распорядка и дисциплины не допускала.

Во время прохождения практики научилась применять полученные в ходе обучения теоретические знания для решения практических задач, ознакомилась с нормативно-правовой документацией, регулирующей деятельность предприятия, особенностями работы предприятия, провела технико-экономический и логистический анализ деятельности организации.

Заслуживает за практику оценки «хорошо».

Руководитель практики от предприятия (организации)

Руководитель секции Смирнова М. Смирнова

(Ф.И.О., должность)

