

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)

Экономики и Торгового дела

(кафедра)

ОТЧЕТ

О прохождении преддипломной практики

(вид практики)

Студента Ирина Марине Петровны курса

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

(код и наименование подготовки)

Место прохождения практики ООО «ВестТрансЛайн»

Срок практики с «05» 05 20 18 г. по «02» 06 20 18 г.

Руководитель практики от предприятия (организации)

Маринина Евг. Леонидовна

(Ф.И.О., должность)



Руководитель практики от Филиала

Самков А.В., преподаватель кафедры ЭТД

(Ф.И.О., должность)

[Signature]  
(подпись)

пр. от 04.06.18

85 /отметка

[Signature]

г. Смоленск  
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)

*Нершен Навине Медлова*

(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

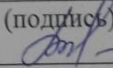
3. Место прохождения практики ООО, ВебТранслайн

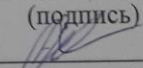
Руководитель практики от кафедры Филиала

Руководитель практики от базы практики

Задание принял к исполнению

  
(подпись)

  
(подпись)

  
(подпись)

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение</b> .....	
1. Общая характеристика организации.....	
2. Технико-экономический анализ деятельности предприятия .....	
3. Анализ логистической деятельности предприятия.....	
4. Анализ выявленных проблем в ООО «ВестТрансЛайн».....	
<b>Заключение</b> .....	
<b>Приложения</b> .....	

## ВВЕДЕНИЕ

Преддипломную практику проходила на базе ООО «ВестТрансЛайн» с 05 мая по 06 июня 2018 г.

Целью практики является закрепление и углубление полученных теоретических знаний, возможность применения их на практике. В ходе практики необходимо решить следующие задачи:

- охарактеризовать Группу компаний «ВестТрансЛайн»;
- провести анализ технико-экономических показателей организации;
- провести анализ логистической деятельности ООО «ВестТрансЛайн»;
- выявить основные недостатки, влияющие на снижение транспортных перевозок в ООО «ВестТрансЛайн»;
- предложить основные направления по устранению недостатков работы на предприятия ООО «ВестТрансЛайн».

## 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ

Группа компаний «ВестТрансЛайн» (ГК «ВестТрансЛайн») с 1992 года является логистическим оператором с успешным опытом международных перевозок грузов в странах Европы и СНГ (экспорт, импорт, внутриевропейские перевозки, перевозки между странами СНГ).

ООО «ВестТрансЛайн» предлагает транспортным организациям долгосрочное и эффективное партнерство по выполнению международных перевозок грузов автомобильным транспортом экологического стандарта Евро-5, тентованными полуприцепами объемом 90-100 м<sup>3</sup> и грузоподъемностью до 24 тонн, железнодорожным и морским транспортом.

Собственный автопарк организации состоит из 250 тентованных и рефрижераторных автопоездов, осуществляющих более 15 000 международных грузоперевозок в год.

Группа компаний «ВестТрансЛайн» имеет статус Уполномоченного экономического оператора, статус Таможенного перевозчика и статус Таможенного представителя на территории РФ.

Миссия группы компаний состоит в следующем:

- быть признанно лидирующей компанией на рынке транспортно-логистических услуг;
- совершенствовать и создавать новые решения для развития конкурентных преимуществ наших партнеров и потенциала сотрудников;
- стремиться к гармонии как гарантии успешного бизнеса.

Группа компаний «ВестТрансЛайн» предлагает Заказчикам профессиональные решения логистических задач: перевозку комплектных грузов, перевозку сборных и негабаритных грузов, перевозку опасных и

дорогостоящих грузов, проектные перевозки грузов, страхование, таможенное декларирование, электронное предварительное информирование.

Использование современного подвижного состава обеспечивает:

- выполнение условий транспортного заказа, в том числе согласованных сроков доставки грузов;
- соблюдение требования законодательства и соответствие современным экологическим стандартам;
- безопасность груза (оптимальное размещение и надежное крепление);
- безопасность водителей, участников дорожного движения.

Регистрация подвижного состава в Беларуси и России позволяет быть более гибкими при выполнении требований разрешительной системы, стабильно и в полном объеме удовлетворять потребности Заказчиков в международных перевозках грузов по странам Европы и СНГ.

В перспективе Группа компаний планирует расширить комплекс услуг по перевозке комплектных грузов:

- развить услугу по перевозке грузов, требующих определенного температурного режима;
- организовать услугу по мультимодальной перевозке грузов автомобильным, железнодорожным и морским транспортом.

Высокое качество услуги ООО «ВестТрансЛайн» подтверждается доверием Заказчиков, в том числе известных компаний и брендов (резидентов РФ, РБ и ЕС), лидеров в своих отраслях.

Группа компаний обеспечивает поддержку партнеров по квалифицированному оформлению сопроводительной документации, содействует в разрешении возможных проблемных, нестандартных ситуациях при выполнении международной перевозки грузов.

Практику проходила в структурном подразделении ГК «ВестТрансЛайн» в п. Олыша Смоленского района. ООО «ВестТрансЛайн» функционирует в Российской Федерации с 2005 года. Основная деятельность компании базируется на подготовке сопроводительной документации для

осуществления грузоперевозок по территории государств Европейского Союза.

Основной задачей структурного подразделения ООО «ВестТрансЛайн» является работа с сопроводительной документацией. Сотрудники организации занимаются оформлением документов, которые необходимы для осуществления грузоперевозок по странам Европейского Союза, осуществляют регистрацию новых транспортных средств. Основные документы необходимые для транспортировки грузов в ЕС:

- товарно-транспортная накладная;
- книжка Международных Дорожных Перевозок (Carnet TIR);
- экспортная декларация EX-A.



## 2. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Каждый сотрудник команды «ВестТрансЛайн» вносит собственный вклад в общий успех, наилучшим результатом которого является формирование имиджа группы компаний как надежного, развивающегося партнера, всегда выполняющего взятые на себя обязательства. Структурные подразделения Группы компаний «ВестТрансЛайн» расположены в Беларуси, России и Германии. Среднесписочная численность персонала Группы компаний составляет более 560 человек.

В объем годовой бухгалтерской отчетности за 2015-2017 гг. включены: баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств.

В ГК ВестТрансЛайн работают 3 департамента: департамент продаж, департамент транспорта и сервиса и финансово-экономический департамент.

Департамент продаж состоит из следующих отделов:

- отдел маркетинга (поиск клиентов, подготовка коммерческих предложений, согласование договоров);
- отдел организации перевозок;
- отдел сборных грузов (организация перевозки мелких партий грузов различными видами транспорта);
- отдел транспортной логистики (перевозка опасных грузов, грузов с температурным режимом, дорогостоящих грузов);
- отдел таможенного декларирования (только РБ);

Департамент транспорта и сервиса:

- отдел эксплуатации автотранспорта (контроль и управление прямыми производственными затратами, контроль технического состояния и комплектации транспортных средств, работа с водительским составом предприятия);

- отдел технического обеспечения (оснащение автопарка ГК необходимым дополнительным техническим оборудованием, обеспечение страхования в интересах организации и работа по страховым возмещениям, организация визовой поддержки работников группы компаний, обеспечение необходимыми разрешительными документами для проезда транспортных средств по территории государств);

- отдел сервисного обслуживания (выполнение ТО и ремонта ТС, планирование и прогнозирование ремонта ТС, ведение шинного хозяйства).

Финансово-экономический департамент осуществляет формирование электронного пакета документов для клиента, обеспечение эффективного использования финансовых ресурсов, контроль по срокам оплаты.

Для более детального анализа работы предприятия необходимо провести анализ основных показателей деятельности организации: выручка, себестоимость продаж, валовая прибыль, управленческие расходы, прибыль от продаж, прочие доходы и расходы, чистая прибыль. Данные по основным показателям деятельности ООО «ВестТрансЛайн» в течение рассматриваемого периода представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Основные показатели деятельности ООО «ВестТрансЛайн»  
на 1 января 2017 г. (тыс. руб.)**

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Выручка	325 227	372 639	558 940
Себестоимость продаж	302 046	290 360	454 702
Валовая прибыль	23 181	82 279	104 238
Управленческие расходы	14 769	15 016	16 506
Прибыль от продаж	8 412	67 263	87 732
Прочие доходы	135 186	181 416	177 562
Прочие расходы	126 926	180 713	142 422
Чистая прибыль	6 308	55 508	107 885

Исходя из данных, приведенных в таблице 1, можно сделать выводы о том, что прибыль ООО «ВестТрансЛайн» с каждым годом увеличивается. В период с 2015 по 2017 г. г. выручка возросла в два раза. Это свидетельствует об успешных экономических мероприятиях, проводимых организацией.

Чистая прибыль в 2017 году также превосходит показатели 2015 года в два раза больше, что вызвано повышением себестоимости продукции.

За отчетный период себестоимость продаж возросла практически в три раза. Это значительно сказалось на выручке и чистой прибыли компании.

Делая выводы по таблице 1, можно сказать, что основные показатели деятельности ООО «ВестТрансЛайн» за последние три года значительно возросли, что говорит о стабильности экономической политики предприятия, внедрении новых технологий, закреплении на рынке и успешной работе специалистов.

Для проведения более подробного анализа эффективности деятельности предприятия необходимо рассмотреть движение денежных средств на предприятии.

Рассмотрим движение денежных средств на предприятии. Данные на начало 2017 гг. предоставлены в таблице 2.

Таблица 2

**Движение денежных средств ООО «ВестТрансЛайн»  
на 1 января 2017 г. (тыс. руб.)**

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Денежные потоки от текущих операций:			
Поступления	421 169	655 952	799 349
Платежи	403 572	623 108	742 158
Сальдо ден. потоков от текущих операций	17 597	32 884	57 191
Денежные потоки от инвест. Операций			
Поступления	10 258	16 413	38 242
Платежи	29 965	49 091	93 638
Сальдо денежных потоков от инвес. операций	-19 707	- 32 678	- 55 396

Основные показатели движения денежных средств в ООО «ВестТрансЛайн» представлены в таблице 2. Из таблицы видно, что поступления денежных средств от текущих операций постоянно возрастают. С 2014 года по 2016 год поступления увеличились в 2 раза. Это говорит об успешной деятельности предприятия. Платежи по текущим операциям также увеличились на 518 869 тыс. руб. Сальдо, или итог, денежных потоков от

текущих операций в период с 2014 по 2015 г. г. увеличилось на 19 852 тыс. руб., а с 2015 по 2016 г. г. уменьшилось на 24 547 тыс. руб.

Поступления денежных потоков от инвестиционных операций наблюдались только в 2016 году и составили 682 тыс. руб. Платежи также были только в 2016 году и составили 93 тыс. руб. Сальдо денежных потоков составило 589 тыс. руб.

Из таблицы 2 видно, что тенденция движения денежных средств в ООО «ВестТрансЛайн» за последние 3 года положительна.

Для полного анализа деятельности ООО «ВестТрансЛайн» необходимо рассмотреть данные по внеоборотным активам, оборотным активам, запасам, капиталу и резервам, долгосрочным и краткосрочным обязательствам по состоянию на начало 2017 года. Основные данные из бухгалтерского баланса представлены в таблице 3.

Таблица 3

**Бухгалтерский баланс ООО «ВестТрансЛайн»  
на 1 января 2017 г. (тыс. руб.)**

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Внеоборотные активы	7 086	163 947	203 647
Оборотные активы	118 866	180 950	233 123
Капитал и резервы	15 911	71 419	179 304
Долгосрочные обязательства	-	0	40
Краткосрочные обязательства	110 041	273 478	257 426

Из данных в таблице 3 видно, что у организации хватает средств на погашение всех лежащих на ней обязательств, что говорит о стабильности экономической политики предприятия, внедрении новых технологий, закреплении на рынке и успешной работе специалистов.

Таким образом, группа компаний «ВестТрансЛайн» укрепляет лидирующие позиции на рынке, сохраняя высокие темпы развития на протяжении последних лет.

### **3. АНАЛИЗ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Группа компаний «ВестТрансЛайн» предлагает Заказчикам профессиональные решения логистических задач: перевозку комплектных грузов, перевозку сборных и негабаритных грузов, перевозку опасных и дорогостоящих грузов, проектные перевозки грузов, страхование, таможенное декларирование, электронное предварительное информирование.

Структурные подразделения Группы компаний «ВестТрансЛайн» расположены в Беларуси, России и Германии. Среднесписочная численность персонала Группы компаний на конец 2016 года составляла более 560 человек.

В ГК «ВестТрансЛайн» работают 3 департамента: департамент продаж, департамент транспорта и сервиса и финансово-экономический департамент.

Департамент продаж состоит из следующих отделов:

- отдел маркетинга (поиск клиентов, подготовка коммерческих предложений, согласование договоров);
- отдел организации перевозок;
- отдел сборных грузов (организация перевозки мелких партий грузов различными видами транспорта);
- отдел транспортной логистики (перевозка опасных грузов, грузов с температурным режимом, дорогостоящих грузов);
- отдел таможенного декларирования (только РБ);

Департамент транспорта и сервиса:

- отдел эксплуатации автотранспорта (контроль и управление прямыми производственными затратами, контроль технического состояния и комплектации транспортных средств, работа с водительским составом предприятия);
- отдел технического обеспечения (оснащение автопарка ГК необходимым дополнительным техническим оборудованием, обеспечение страхования в интересах организации и работа по страховым возмещениям, организация визовой поддержки работников группы компаний, обеспечение

необходимыми разрешительными документами для проезда транспортных средств по территории государств);

- отдел сервисного обслуживания (выполнение ТО и ремонта ТС, планирование и прогнозирование ремонта ТС, ведение шинного хозяйства).

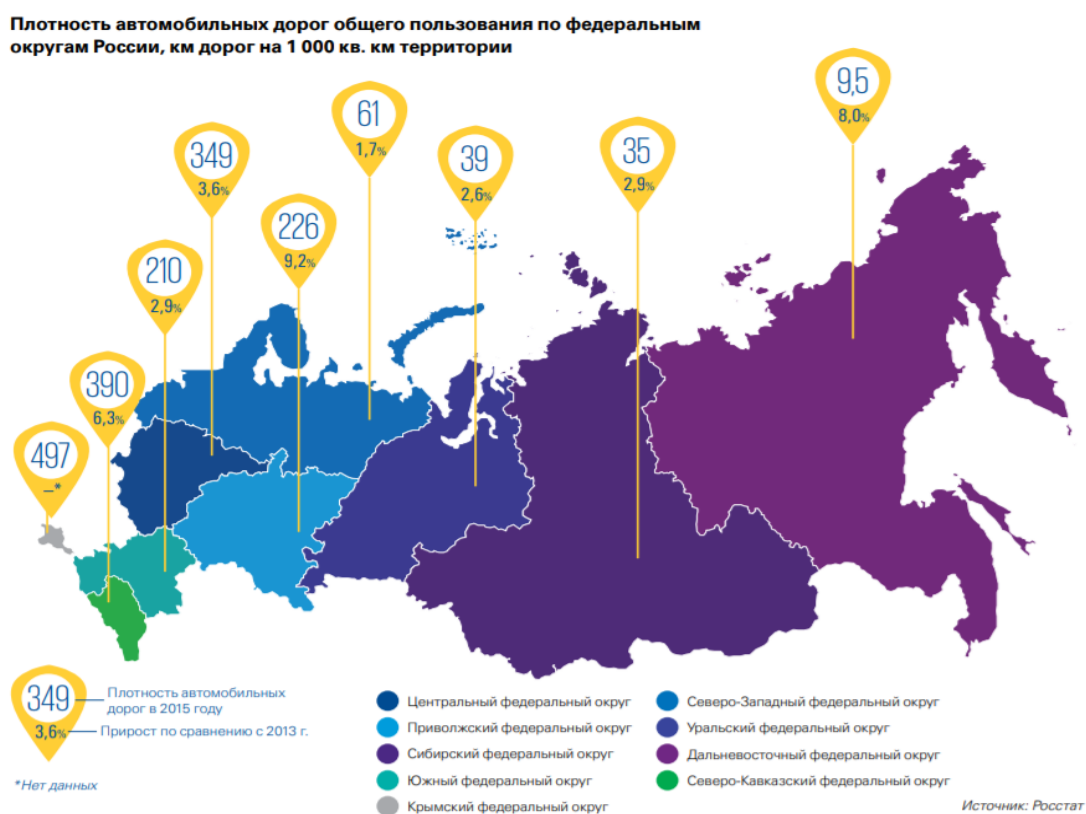
Финансово-экономический департамент осуществляет формирование электронного пакета документов для клиента, обеспечение эффективного использования финансовых ресурсов, контроль по срокам оплаты.

Основным элементом транспортной логистики является транспорт. Транспорт - это отрасль материального производства, осуществляющая перевозки людей и грузов. Предметом транспортной логистики является комплекс задач, связанных с организацией перемещения грузов транспортом общего назначения. Основой выбора вида транспорта, оптимального для конкретной перевозки, служит информация о характерных особенностях различных видов транспорта.

Транспорт представляет собой важное звено логистической системы, которое должно обладать рядом необходимых свойств и удовлетворять определенным требованиям в целях создания инновационных систем сбора и распределения грузов. В качестве критериев при выборе транспортных средств, принимают: сохранность грузов, наилучшее использование их вместимости, грузоподъемности и снижение затрат на перевозку. Целям логистики отвечают такие прогрессивные способы перевозок, как пакетные, контейнерные, комбинированные.

Сектор автомобильного транспорта в начале 2017 года не показал существенного роста. По итогам года грузооборот автомобильного транспорта увеличился на 0,8% по сравнению с показателем предыдущего года, что ниже среднего роста по грузовому транспорту, который составил 1,8%. Наибольший рост объемов в структуре грузоперевозок в последние годы приходится на сегмент сборных грузов (LTL). Участники рынка оценивают объем сегмента на уровне 75 млрд рублей. По прогнозам экспертов, к 2020 году объем сегмента может достичь 80–100 млрд руб.

Ввиду неравномерной развитости дорожной инфраструктуры, перевозки в России сконцентрированы в европейской части страны. В 2015 году наблюдалась тенденция дальнейшего развития дорожной инфраструктуры в регионах с высокой плотностью дорог, в частности, Северо-Кавказском, Приволжском и Крымском федеральных округах. Инфраструктурная составляющая проблемы усугубляется ограниченным количеством сервисных центров для основных производителей грузовиков на большей части территории страны, что накладывает определенные риски на операторов при перевозках на значительные расстояния. Плотность автомобильных дорог общего пользования по федеральным округам России можно увидеть на рисунке 1.



**Рис. 1 Плотность автомобильных дорог общего пользования по федеральным округам России, км дорог на 1 000 кв. км территории**

В связи со сложностями, возникшими на рынке грузоперевозок автомобильным транспортом, Правительство Российской Федерации в 2017 году способствовало развитию транспортной инфраструктуры и обеспечению



доступности транспортных услуг. В частности, была приостановлена индексация размера платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам, и была снижена налоговая нагрузка в части транспортного налога на собственников транспортных средств, имеющих разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн. В ноябре 2016 года Правительство РФ утвердило Приоритетный проект «Безопасные и качественные дороги», который предполагает крупномасштабный ремонт и строительство автомобильных дорог в 34 городских агломерациях с населением свыше 500 тыс. человек в каждой. Общая стоимость проекта – 640 трлн рублей.

Перспективы развития транспортной логистики состоят в замене бумажных перевозочных документов электронными. Автоматизация информационных потоков, сопровождающих грузовые потоки это один из наиболее существенных технических компонентов логистики.

ООО «ВестТрансЛайн» занимается, в первую очередь, организацией транспортного процесса и эффективным использованием транспортных средств, находит возможности для максимально рационального выполнения перевозок с наименьшими издержками.

На предприятии со всеми принятыми на работу работниками проводятся вводные инструктажи и инструктажи на рабочем месте, кроме того проводятся плановые и текущие инструктажи. Ведётся ежедневный предрейсовый медицинский осмотр. Водители проходят контроль у менеджера и повторно у диспетчера на наличии водительской документации. Проводятся ежегодные занятия с водителями транспортных средств по безопасности движения в объеме 20 часов, подготовка водителей, осуществляющих перевозку опасных грузов.

Собственный автопарк состоит из 250 тентованных и рефрижераторных автопоездов—тягачей SCANIA и VOLVO экологического стандарта Евро-5, со стандартными и низкорамными полуприцепами

KRONE, KÖGEL и Schmitz. Существующий автопарк постоянно обновляется путем замены старых машин на новые.

Товары, представленные к перевозке, должны быть соответствующим образом подготовлены к транспортированию. Они должны быть заранее упакованы в инвентарную тару, взвешены, сгруппированы по получателям. Заблаговременно должны быть также подготовлены товарно-транспортные документы и счета-фактуры. Перед выдачей груза, предназначенного для доставки, у водителя проверяют наличие путевого листа и документа, удостоверяющего личность.

Прием груза к перевозке с ответственностью автохозяйства за его сохранность осуществляется путем взвешивания на весах при погрузке, обмере в кузове автомобиля или счета мест. Прием товаров к перевозке удостоверяется подписью водителя на всех экземплярах товарно-транспортной накладной. Водитель или экспедитор, сопровождающий груз, сдает получателю его на основании товарно-транспортной накладной по массе, количеству и объему. Получение товара удостоверяется подписью и штампом грузополучателя в товарно-транспортной накладной и счете-фактуре.

Постоянный рост объемов перевозок товаров автомобильным транспортом вызывает необходимость более эффективного его использования. К числу факторов, определяющих более интенсивное использование автомобильного транспорта, относятся:

- улучшение использования грузоподъемности транспортных средств;
- повышение коэффициента сменности работы транспорта;
- сокращение простоя;
- улучшение использования пробега;
- ускорение погрузочно-разгрузочных работ.

Грузовые перевозки осуществляются высококвалифицированными водителями при участии профессионального диспетчера. Все рейсы транспортных перевозок отслеживаются и контролируются.

Логистическое управление, распространяясь на все стадии производственно-сбытовой деятельности, включает в себя элементы маркетинга и организации производственного процесса. Логистика использует методы маркетинга для анализа рынка, решения задач целеполагания и установления горизонтальных связей, а помимо этого включает в свою компетенцию задачи организации производственного процесса и его ведения, управления запасами, транспортировки, складирования, организации сбыта, управления и контроля информационными и финансовыми потоками, для чего в ряде конкретных случаев используются методы локально административного управления.

Логистика дополняет маркетинг, увязывая потребителя, производителя, субподрядчика, транспорт и сбытовика в единую оперативную систему. Такая система функционирует в соответствии со сквозным технологическим процессом и использует однотипные и совместимые технические средства. Если маркетинг очерчивает задачу системного подхода к организации движения товаров, то логистика рассматривает и предлагает также методы технологической и технической реализации этого процесса и интеграции всех его участников.

Управление рассматривается в единстве трех аспектов:

- процесс взаимосвязанных функций;
- совокупность средств управления производством и сбытом для достижения целей фирмы;
- инструмент управления взаимоотношениями персонала фирмы с внешними партнерами по бизнесу, с потребителями продукции (услуг).

С этих позиций определим взаимосвязь логистики с основными функциями управления предприятием. Особенностью логистического менеджмента является то, что он по целям и задачам связан с инвестиционным, инновационным, производственным, финансовым, информационным менеджментом в процессах управления закупками материальных ресурсов, производством и сбытом готовой продукции.

Маркетинг и логистика взаимодействуют в основном в системе сбыта. Взаимосвязи настолько сильны, что иногда бывает трудно разделить сферы их действия, и логистику часто воспринимают как другую половину маркетинга. Прямая взаимосвязь существует по таким составляющим маркетингового комплекса, как продукт, место и цена (затраты).

#### **4. АНАЛИЗ ВЫЯВЛЕННЫХ ПРОБЛЕМ В ООО «ВЕСТТРАНСЛАЙН»**

Предприятие представляет собой открытую систему, поэтому все хозяйственные процессы, протекающие в ней, зависят от многочисленных и разнообразных факторов.

Эффективность деятельности организации как целостной системы определяется двумя сферами: внешней и внутренней.

Внешняя среда предприятия – это все условия и факторы, которые возникают независимо от деятельности предприятия и оказывают существенное воздействие на него. Внутренняя среда предприятия определяет технические и организационные условия работы предприятия и является результатом управленческих решений.

Предприятие должно ограничивать негативные воздействия факторов, наиболее существенно влияющих на результаты его деятельности или, наоборот более полно использовать благоприятные возможности. В связи с этим, рассмотрим основные факторы, негативно влияющие на деятельность предприятия.

К наиболее существенным внешним факторам, оказывающим отрицательное влияние на функционирование транспортно-экспедиторских предприятий, следует отнести:

- частые и резкие изменения структуры спроса на транспортно-экспедиторские услуги;
- перенасыщенность транспортных операторов; нет защищенности от прямого выхода конкурента на клиента компании.
- отсутствие развитой нормативной базы, игнорирование существующих норм и стандартов;
- недостаточная специализация транспортно-экспедиционных предприятий;
- нет единых площадок для осуществления проверки деятельности заказчика и перевозчика. На данный момент существует только 1 площадка

для сотрудничества и поиска клиентов и транспортных компаний – сайт Ати.Су (ATI.SU).

Помимо внешних факторов, воздействующих на работу предприятия ООО «ВестТрансЛайн», существуют внутренние недостатки логистической системы. И чтобы их устранить, попробуем более подробно изучить внутренние факторы, влияющие на деятельность компании.

К внутренним факторам можно отнести:

- низкая подготовка кадров; Из-за нехватки высококвалифицированных сотрудников транспортного предприятия на работу набирают представителей смежных профессий;

- большие временные затраты на поиск и привлечение новых клиентов.

По результатам проведенного анализа организации транспортной логистики на предприятии «ВестТрансЛайн» и влиянию основных внешних и внутренних факторов на деятельность компании сделаем основные выводы и дадим рекомендации по улучшению организации транспортной логистики на предприятии.

Для оптимизации транспортного процесса и организации транспортной логистики компании «ВестТрансЛайн» необходимо:

1. Пересмотреть систему ценообразования тарифов на оказание услуг клиентам с целью увеличения количества оказываемых услуг по объему перевозок и грузооборота компании.

2. Оптимизировать затраты на перевозки за счет привлечения постоянных поставщиков, у которых можно приобретать топливо, масла, запчасти и т.д. по сниженным ценам.

3. Разработать мероприятия по обучению новых сотрудников на базе филиала предприятия руководителем логистического отдела.

4. Внедрить автоматизированную систему управления цепочками поставок 4PL и 5PL.

5. Оптимизировать работу с новыми клиентами за счет внедрения системы «Управления Взаимоотношениями с Клиентами».

Для решения проблемы снижения издержек производства и реализации продукции и услуг на предприятии должна быть разработана общая концепция (программа), которая должна ежегодно корректироваться с учетом изменившихся на предприятии обстоятельств. Эта программа должна носить комплексный характер, т.е. должна учитывать все факторы, которые влияют на снижение издержек производства и реализацию продукции. Содержание и сущность комплексной программы по снижению издержек производства зависят от специфики предприятия, текущего состояния и перспективы его развития. Но в общем плане в ней должны быть отражены следующие моменты:

1. Комплекс мероприятий по более рациональному использованию материальных ресурсов (внедрение новой техники и безотходной технологии, позволяющей более экономно расходовать сырье, материалы, топливо и энергию; совершенствование нормативной базы предприятия; внедрение и использование прогрессивных материалов; комплексное использование сырья и материалов; улучшение качества продукции и услуг и др.);

2. Мероприятия, связанные с определением и поддержанием оптимального размера предприятия, позволяющее минимизировать затраты в зависимости от объема произведенных услуг;

3. Мероприятия, связанные с улучшением использования основных фондов (освобождение предприятия от излишних машин и оборудования; покупка территории и предприятия; улучшение качества обслуживания и ремонта основных средств; обеспечение большей загрузки машин; повышение уровня квалификации персонала; применение ускоренной амортизации; внедрение более прогрессивных машин и др.);

4. Мероприятия, связанные с улучшением использования рабочей силы (определение и поддержание оптимальной численности персонала; повышение уровня квалификации; применение прогрессивных систем и форм оплаты труда; совершенствование нормативной базы; улучшение

условий труда; обеспечение мотивации высокопроизводительного труда и др.);

Кроме того, комплексная программа по снижению издержек производства должна иметь четкий механизм ее реализации.

Следует также подчеркнуть, что планирование и реализация только отдельных мероприятий по снижению издержек производства хотя и дают определенный эффект, но не решают проблемы в целом.

Одним из значимых элементов улучшения эффективности организации бизнеса является внедрение автоматизированной системы управления цепочками поставок, что позволит оптимизировать финансово-денежные потоки предприятия, повысить показатели эффективности складского хозяйства и перейти на технологию 4PL (Fourth Party Logistic) – 4PL провайдер или провайдер (оператор) логистических услуг представляет собой организацию, которая предоставляет комплексные услуги не только по комплексной транспортной логистике, но и по планированию и проектированию цепочек поставок, а также передает ей задачи по управлению логистическими бизнес-процессами на предприятии.

Отметим, что если фирма-клиент пользуется услугами 3PL-оператора, то 4PL будет управлять и ими в том числе. Сегодня большое количество достаточно крупных компаний пользуются услугами 4PL-провайдеров, например, TOSHIBA, SONY, FORD и многие другие. Внедряя современные технологии в построение своего бизнеса, компании повышают свою конкурентоспособность и расширяют свое присутствие на мировом рынке.

Основным отличием 3PL- и 4PL-компаний является то, что, как правило, работа 3PL-провайдера сводится к управлению логистическими процессами, а 4PL-услуги охватывают планирование транспортных потоков и управление запасами в целом. Начав с организации транспортировки грузов на отдельных маршрутах, ООО «ВестТрансЛайн» изменила формат деятельности, став полноценным логистическим оператором уровня 3–4PL. Компания осуществляет доставку большей части материально-технических



ресурсов в страны Европы и СНГ. Сегодня в компетенцию ТНЛ входят тендерная работа по выбору поставщиков транспортных услуг, планирование, диспетчеризация, контроль качества работ и соблюдения подрядчиками корпоративных стандартов и регламентов. Кроме того, компания осуществляет страхование грузов на всех этапах транспортировки.

Однако ООО «ВестТрансЛайн» не осуществляет хранение товаров, что не позволяет ей обеспечить важные элементы 4PL-логистики – управление складскими запасами. Решение по созданию временных складов хранения на территории заказчика или целого складского комплекса даст возможность оптимизировать цепи поставок и самое главное – сократить транспортные затраты за счет обеспечения прозрачности бизнес-процессов.

Применение концепции 4PL-провайдера позволит:

- значительно снизить транспортные издержки на тонну продукции;
- обеспечить полную загрузку транспортных средств;
- заметно снизить времени простоя транспортных средств.

Когда 4PL-провайдер начинает оказывать еще и услуги сетевого бизнеса, то он становится 5PL-оператором. Таким образом, это аутсорсер логистической сферы, который, используя глобальное информационно-технологическое пространство, способен оказывать весь спектр услуг. Яркими примерами 5PL-провайдеров можно назвать интернет-магазины, такие как eBay, Aliexpress, Amazon и др.

Многие эксперты считают, что 5PL-провайдеры сейчас не существуют и это лишь теория, что на самом деле это совершенствование 4PL-системы: автоматизация и оптимизация работы по поиску логистических решений.

Хочется отметить, что в настоящий момент бизнес, будь то малое предприятие или огромный холдинг, нет возможности представить без самого основного, что фактически оправдывает само существование предприятия – его клиентов. На практике, клиентская база выступает второй по степени важности компонентой любого бизнеса после индивидуального торгового предложения предприятия.

По этой причине настолько значительно и управление отношениями с клиентами – ведь все заказчики индивидуальны, а из мелких тонкостей, которые имеется возможность узнать о них и формируются взаимоотношения партнеров.

Основным предложением по совершенствованию взаимодействия предприятия с клиентами и будет являться внедрение системы CRM в организационную структуру руководства компанией. Аббревиатура CRM (Customer Relationship Management), сегодня часто используется в нашей стране и переводится как "управление взаимоотношениями с клиентами".

Суть системы «Управления Взаимоотношениями с Клиентами» заключается в обеспечении реализации процессов, требуемых для трансформации антикризисной стратегии в фактические результаты деятельности предприятия.

Комплекс Управления Взаимоотношениями с Клиентами содержит в себе, руководство контактами, предварительную проработку, отбор перспективных контактов, руководство потенциальными сделками и сбор информации о клиентах. Для руководителя продаж к данному списку добавляется руководство процессом продаж. Под данным термином понимается планирование и руководство воронкой продаж (т.е. отслеживание этапов завершения каждой сделки и связанных с этим процессом опасных моментов).

Данная система также использует аналитические, операционные и функции сотрудничества. Она содержит в себе не только реализационные процессы, но и формирует партнерские отношения, контролирует маркетинг и оценивает уровень обслуживания клиентов. Иными словами, контроль за продажами не выделяется основная роль в стремлении установить долгосрочные взаимоотношения клиента с предприятием.

В действительности, комплекс Управления Взаимоотношениями с Клиентами, реализуемый на ООО «ВестТрансЛайн», это набор программ,

дающих возможность осуществлять следующие существенные операции по организации совершенствования взаимодействия компании с клиентами:

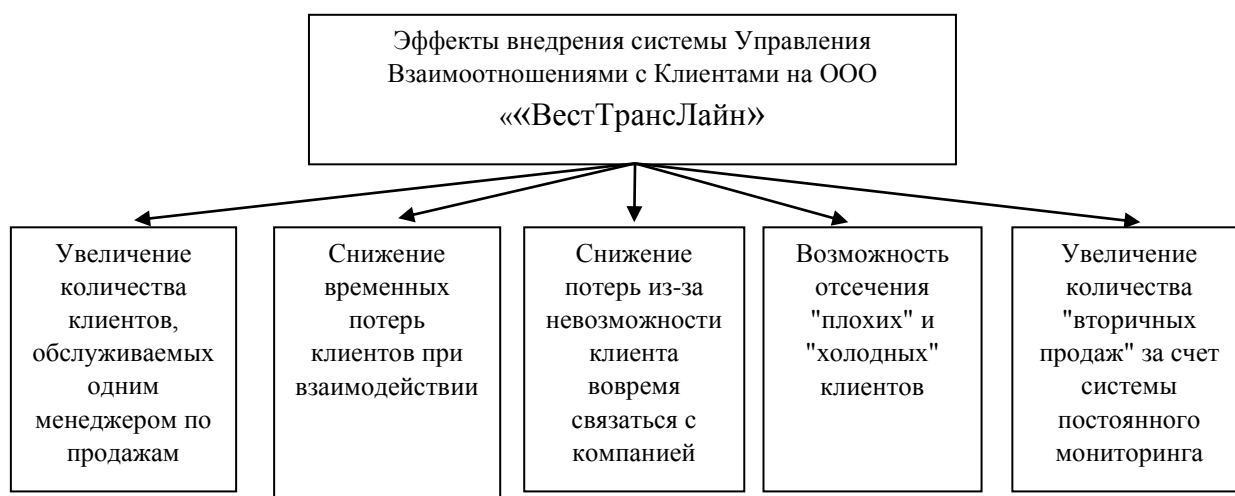
- реализация услуг предприятия;
- обслуживание (в т.ч. сервисное обслуживание и гарантийное обслуживание) клиента;
- маркетинг новых и уже существующих услуг предприятия по имеющейся клиентской базе;
- исследование поведения клиентов.

Данная система позволит ООО «ВестТрансЛайн», постоянно отслеживать предпочтения региональных распределительных центров, мониторить положительную или отрицательную динамику взаимодействия, а на базе этого разрабатывать дополнительные сервисные услуги, результативно выводя их на рынок.

Постоянное наблюдение за региональными распределительными центрами даст ООО «ВестТрансЛайн», существенный прирост эффективности продаж. В соответствии со статистическими данными, в разных предприятиях в результате внедрения систем управления взаимоотношениями с клиентами, объёмы продаж увеличились на 8-19%, а валовой доход предприятий, внедряющих современные CRM системы вырастает в среднем на 4-9%.

Данный эффект получается за счет автоматизации целого ряда операций, осуществляемых до этого без автоматизации и за счет возможности непрерывно контролировать потребности клиентов, занося информацию о них в массив данных комплекса управления отношениями с клиентами. Выявляя услуги, с максимальным и минимальным спросом, ООО «ВестТрансЛайн», как активный пользователь CRM-системы имеет возможность оптимизировать не только направление продаж, но и свою структуру сервисных центров и структуру персонала.

На рисунке 2 приведены индивидуальные и общие источники, формирующие совокупный экономический эффект от внедрения комплекса Управления Взаимоотношениями с клиентами на ООО «ВестТрансЛайн».



***Рис. 2 Направления экономического эффекта в результате внедрения комплекса Управления взаимоотношениями с клиентами в ООО «ВестТрансЛайн»***

Большая часть крупных корпораций давно применяет комплексы управления взаимоотношениями с клиентами в своей деятельности, иначе они просто не имели бы возможность учесть все пожелания своих контрагентов, а соответственно упускали бы завоёванные доли рынка и получаемую прибыль.

Рассмотрим подробнее суть экономического эффекта от реализации комплекса Управления Взаимоотношениями с Клиентами в ООО «ВестТрансЛайн»:

1. Рост количества клиентов, контролируемых одним сотрудником по продажам. Как правило, в результате внедрения комплекса один менеджер получает возможность взаимодействовать одновременно с большим количеством клиентов на 21-31%; по иным данным (исследование, осуществленное при анализе независимых компаний-клиентов Nerк) увеличение результативности работы персонала составляет 35%. Снижение затрат на оплату труда, в этом случае анализируется очевидным способом, на базе количества персонала, задействованного в этот момент общением с

потенциальными клиентами, размера фонда оплаты труда данного персонала, его настоящей производительности и общего количества клиентов предприятия.

2. Уменьшение потерь контрагентов, с которыми ответственный сотрудник или сотрудники иных подразделений предприятий забыли в установленное время связаться. Определение показателя этого экономического эффекта требуется осуществлять исходя из цены не предоставленных услуг ООО «ВестТрансЛайн» или из объема убытков, понесенных предприятием в результате выставленных клиентом претензий. В форме примера для данного весьма специфичного случая следует рассмотреть потери от не выполненного в установленное время заказа для клиента компании.

3. Уменьшение потерь из-за отсутствия возможности клиента своевременно связаться с компанией. Выясняется, как стоимость не оказанных услуг и переход возможного клиента к конкурентам.

4. Дополнительная опция отсечения "плохих" и "холодных" партнеров. Этот пункт имеет ввиду снижение потерь ООО «ВестТрансЛайн» от осуществления услуг клиентам, некорректно осуществлявшим условия предыдущих договоров (например, реализация услуги в товарный кредит, в случае если товарный кредит был погашен с опозданием и предприятие понесло затраты).

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Преддипломная практика является заключительным этапом подготовки к дальнейшей профессиональной деятельности. Она необходима, так как студенту следует не только теоретически изучить будущую профессию, но и на практике ознакомиться с ней. Практика проводилась в структурном подразделении ГК «ВестТрансЛайн» в п. Ольша Смоленского района.

Практика началась с изучения структуры и концепции развития ООО «ВестТрансЛайн». Затем был произведен анализ технико-экономических показателей и логистической деятельности организации. После этого началась подготовка к написанию отчета, сбор всех необходимых данных, написание самого отчета по теме выпускной квалификационной работы и сдача его руководителю практики.

К наиболее существенным внешним факторам, оказывающим отрицательное влияние на функционирование транспортно-экспедиторских предприятий, следует отнести:

- частые и резкие изменения структуры спроса на транспортно-экспедиторские услуги;
- перенасыщенность транспортных операторов; нет защищенности от прямого выхода конкурента на клиента компании.
- отсутствие развитой нормативной базы, игнорирование существующих норм и стандартов;
- недостаточная специализация транспортно-экспедиционных предприятий;
- нет единых площадок для осуществления проверки деятельности заказчика и перевозчика. На данный момент существует только 1 площадка для сотрудничества и поиска клиентов и транспортных компаний – сайт Ати.Су (ATI.SU).

Помимо внешних факторов, воздействующих на работу предприятия ООО «ВестТрансЛайн», существуют внутренние недостатки логистической системы. И чтобы их устранить, попробуем более подробно изучить внутренние факторы, влияющие на деятельность компании.

К внутренним факторам можно отнести:

- низкая подготовка кадров; Из-за нехватки высококвалифицированных сотрудников транспортного предприятия на работу набирают представителей смежных профессий;

- большие временные затраты на поиск и привлечение новых клиентов.

По результатам проведенного анализа организации транспортной логистики на предприятии «ВестТрансЛайн» и влиянию основных внешних и внутренних факторов на деятельность компании были даны рекомендации по улучшению организации транспортной логистики на предприятии.

Для оптимизации транспортного процесса и организации транспортной логистики компании «ВестТрансЛайн» необходимо:

1. Пересмотреть систему ценообразования тарифов на оказание услуг клиентам с целью увеличения количества оказываемых услуг по объему перевозок и грузооборота компании.

2. Оптимизировать затраты на перевозки за счет привлечения постоянных поставщиков, у которых можно приобретать топливо, масла, запчасти и т.д. по сниженным ценам.

3. Разработать мероприятия по обучению новых сотрудников на базе филиала предприятия руководителем логистического отдела.

4. Внедрить автоматизированную систему управления цепочками поставок 4PL и 5PL.

5. Оптимизировать работу с новыми клиентами за счет внедрения системы «Управления Взаимоотношениями с Клиентами».

## Приложение А

### Отчет о финансовых результатах на 1 января 2017 г.

Форма по ОКУД  
 Дата(число, месяц, год)  
 по ОКПО  
 ИНН  
 по ОКВЭД  
 по ОКОПФ/ОКФС  
 по ОКЕИ

Организация ООО «ВестТрансЛайн»  
 Идентификационный номер налогоплательщика  
 Вид экономической деятельности  
 Организационно – правовая форма  
общество с ограниченной ответственностью  
 единица измерения в тыс. рублей

Коды		
0710004		
01	01	2017
79913525		
6713006486		
60.24		
67		24
384		

Наименование показателя	Код	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Выручка	2110	325 227	372 639	558 940
Себестоимость продаж	2120	(302 046)	(290 360)	(454 702)
Валовая прибыль (убыток)	2100	23 181	82 279	104 238
Коммерческие расходы	2210	-	-	-
Управленческие расходы	2220	(14 769)	(15 016)	(16 506)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	8 112	67 263	87 732
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-	-
Проценты к получению	2320	61	137	169
Проценты к уплате	2330	-	-	-
Прочие доходы	2340	135 186	181 416	177 562
Прочие расходы	2350	(126 926)	(180 713)	(142 422)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	16 733	68 103	123 041
Текущий налог на прибыль	2410	(5 326)	(12 595)	(15 116)
в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	- 7 078	1025	9 457
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	5 099	0	40
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	1	5
Прочее	2460	0	0	5
Чистая прибыль (убыток)	2400	6 308	55 508	107 885



## Приложение Б

Отчет о движении денежных средств  
на 1 января 2017 г.

Организация ООО «ВестТрансЛайн»  
Идентификационный номер налогоплательщика  
Вид экономической деятельности  
Организационно – правовая форма  
общество с ограниченной ответственностью  
единица измерения в тыс. рублей

Дата(число, месяц, год)  
по ОКПО  
ИНН  
по ОКВЭД  
по ОКОПФ/ОКФС  
по ОКЕИ

Коды		
0710004		
01	01	2017
79913525		
6713006486		
60.24		
67		24
384		

Наименование показателя	Код	2014 г.	2015 г.	2016 г.
<b>Денежные потоки от текущих операций</b>				
Поступления - всего	4110	-	655 952	799 349
в том числе:				
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	-	622 867	765 023
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	-	0	0
от предпродажи финансовых вложений	4113	-	0	0
прочие поступления	4119	-	33 085	34 326
Платежи – всего	4120	-	(623 108)	(742 158)
в том числе:				
поставщикам за сырье, материалы, работы, услуги	4121	-	(501 298)	(598 740)
в связи с оплатой труда работников	4122	-	(18 850)	(33 892)
процентов по долговым обязательствам	4123	-	(0)	(0)
налога на прибыль	4124	-	(21 271)	(8 544)
прочие платежи	4129	-	(81 689)	(100 982)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	-	32 844	57 191
<b>Денежные потоки от инвестиционных операций</b>				
Поступления – всего	4210	-	16 413	38 242
в том числе:				
от продажи внеоборотных активов	4211	-	16413	38 242
от продажи акций (долей участия) в других организациях	4212	-	0	0
от возврата предоставления займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	-	0	0
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	-	0	0
прочие поступления	4219	-	0	0
Платежи – всего	4220	-	(49 091)	(93 638)
в том числе:				
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	-	(49 091)	(93 638)
в связи с приобретением акций (долей участия) в других организациях	4222	-	(0)	(0)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	-	(0)	(0)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	-	(0)	(0)
прочие платежи	4229	-	(0)	(0)
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	-	- 32 678	- 55 396
<b>Денежные потоки от финансовых операций</b>				
Поступления – всего				
в том числе:				
получение кредитов и займов	4310	-	0	0
денежных вкладов собственников (участников)	4311	-	0	0
от выпуска акций, увеличения долей участия	4312	-	0	0
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4313	-	0	0
Прочие поступления	4314	-	0	0
Платежи – всего	4319	-	0	0
в том числе:				
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников	4320	-	(0)	(0)
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4321	-	(0)	(0)
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4322	-	(0)	(0)
прочие платежи	4323	-	(0)	(0)
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4329	-	(0)	(0)
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	-	0	0
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	-	166	1 795
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	-	0	0
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	-	0	0
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	-	- 2 786	- 709

## Приложение В

Бухгалтерский баланс  
на 1 января 2017 г.

	Коды
Форма по ОКУД	0710004
Дата(число, месяц, год)	01   01   2017
по ОКПО	79913525
ИНН	6713006486
по ОКВЭД	60.24
по ОКОПФ/ОКФС	67   24
по ОКЕИ	384

Организация ООО «ВестТрансЛайн»  
 Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_  
 Вид экономической деятельности \_\_\_\_\_  
 Организационно – правовая форма  
общество с ограниченной ответственностью  
 единица измерения в тыс. рублей

Наименование показателя	Код	2014 г.	2015 г.	2016 г.
<b>АКТИВ</b>				
<b>I Внеоборотные активы</b>				
Основные средства	1150	7 081	163 943	203 638
Отложенные налоговые активы	1180	5	4	9
<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>7 086</b>	<b>163 947</b>	<b>203 647</b>
<b>II Оборотные активы</b>				
Запасы	1210	3 289	6 538	4 451
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	125	21 972	26 331
Дебиторская задолженность	1230	107 252	144 750	194 185
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	5 928	3 308	4 394
Прочие оборотные активы	1260	2 272	4 382	3 762
<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>118 866</b>	<b>180 950</b>	<b>233 123</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>125 952</b>	<b>344 897</b>	<b>436 770</b>
<b>ПАССИВ</b>				
<b>III Капитал и резервы</b>				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	2 150	2 150	2 150
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	13 761	69 269	177 154
<b>Итого по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>15 911</b>	<b>71 419</b>	<b>179 304</b>
<b>IV Долгосрочные обязательства</b>				
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	0	40
<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1400</b>	<b>-</b>	<b>0</b>	<b>40</b>
<b>V Краткосрочные обязательства</b>				
Кредиторская задолженность	1520	110 041	273 476	257 424
Прочие обязательства	1550	-	2	2
<b>Итого по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>110 041</b>	<b>273 478</b>	<b>257 426</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>125 952</b>	<b>344 897</b>	<b>436 770</b>

**ХАРАКТЕРИСТИКА**  
на студента-практиканта  
группы ТорД141о Асриян Н.П

(№ группы)

(Ф.И.О. студента)

Асриян Нарине Петровна проходила практику в ООО «ВестТрансЛайн». В ходе прохождения практики в полном объеме ознакомилась с общей характеристикой организации, проанализировала технико-экономическую деятельность предприятия, познакомилась с процессом осуществления логистической деятельности организации, также выявила основные недостатки, влияющие на снижение транспортных перевозок в ООО «ВестТрансЛайн» и предложила основные направления совершенствования транспортной логистики предприятия.

Все поручаемые задания выполняла четко, организованно, в строго установленные сроки. Проявляла интерес к получаемым заданиям и пыталась познакомиться с наибольшим количеством локальных и нормативных документов.

В ходе прохождения практики студентка показала хорошие знания теоретической базы, законодательных основ и умение применять их в трудовой деятельности. Кроме того, в хорошем объеме владеет комплексом программ MicrosoftOffice.

В целом следует отметить, что студентка полностью справилась с программой практики, и заслуживает оценки «отлично».

Директор  
ООО «ВестТрансЛайн»  
Винник А.П.  
02.06.2018



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 экологии и торгового дела

Специальность Торговое дело

Дневник

практики студента

группа Торг 14/0, курс 4, Искрен Н.П.  
(Ф.И.О. студента)

Дата	Содержание работы	Замечание руководителя практики от предприятия (организации)	Замечание руководителя практики от филиала
07.05.2018	Оценка результатов деятельности организации	нет	нет
08.05.2018	Анализ эффективности работы предприятия во всех сферах	нет	нет
10.05.2018	Сбор дополнительных материалов по деятельности предприятия	нет	нет
11.05.2018	Выполнение индивидуальных заданий по практике	нет	нет
14.05.2018	Выполнение индивидуальных заданий по практике	нет	нет
15.05.2018	Выполнение индивидуальных заданий по практике	нет	нет
16.05.2018	Сбор информации по заданию ВКР	нет	нет
17.05.2018	Сбор информации по заданию ВКР	нет	нет
18.05.2018	Выполнение индивидуальных заданий по практике	нет	нет

21.05.2018	Обработка информации по заданию ВКР	нет	нет
22.05.2018	Обработка информации по заданию ВКР	нет	нет
23.05.2018	Изучение локальных документов о результатах логистической деятельности	нет	нет
24.05.2018	Изучение логистической составляющей деятельности организации под руководством начальника логистического отдела предприятия	нет	нет
25.05.2018	Изучение логистической составляющей деятельности организации под руководством начальника логистического отдела предприятия	нет	нет
28.05.2018	Выполнение индивидуальных заданий по практике	нет	нет
29.05.2018	Выполнение индивидуальных заданий по практике	нет	нет
30.05.2018	Выполнение индивидуальных заданий по практике	нет	нет
31.05.2018	Обобщение собранного материала и составление отчёта по практике	нет	нет
01.06.2018	Обобщение собранного материала и составление отчёта по практике	нет	нет

Руководитель практики  
от предприятия (организации)



*[Handwritten signature]*  
(подпись)

*[Handwritten signature]*  
(расшифровка)