

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/282049>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Логистика

Содержание

Введение.....	2
1. Характеристика базы практики.....	4
2. Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	18
3. Рекомендации по повышению экономической эффективности деятельности предприятия	31
Заключение.....	53
Список использованной литературы.....	55

Введение

Снабжение материальными ресурсами в деятельности любого хозяйствующего субъекта является ключевым фактором экономического благополучия и поступательного развития. Резервы роста в условиях постоянного обострения конкуренции заложены в стремлении поиска новых рынков сбыта, а также недорогих источников сырья, трудовых и технических ресурсов. Эффективное взаимодействие с поставщиками в данном случае играет ключевую роль. В общем случае созданию логистических каналов закупок материальных ресурсов и снабжения способствуют многие факторы. Логистическая система управления взаимодействием с поставщиками в производстве и торговле подразумевает тесное взаимодействие отдела снабжения предприятия с другими структурными подразделениями организации (отдел сбыта, складская службы, транспортный отдел и др.). С учетом вышеизложенного, актуальность выбранной темы не вызывает сомнений. Условия современной экономики предполагают стремление предприятий и организаций к постоянному совершенствованию, развитию и повышению уровня конкурентоспособности в своем сегменте рынка. Каждая управленческо-производственная структура предприятия должна развиваться путем применения корректной стратегии. Корректная стратегия предполагает, в данном случае, прогнозирование и учет возможных сложностей и возникновения неблагоприятных событий, т.е. рисков. Одной из основных задач торгово-производственного предприятия является выбор поставщика для снабжения необходимыми товарами. К числу основных факторов, влияющих на выбор поставщика относятся качество оказываемых услуг и надежность в выполнении своих обязательств. В соответствии с учебным планом преддипломную практику проходила на предприятии ООО «Наш Профиль - Югра». Целью прохождения преддипломной практики является закрепление теоретических знаний, получение практических умений и навыков, полученных в процессе освоения образовательной программы по специальности, освоение полного цикла логистического процесса в организации. В компании «Наш Профиль-Югра» формированием заявок на поставку продукции занимается сам отдел закупок и снабжения запасных частей и материалов. Вспомогательными источниками информации и составителями заявок в этой цепочке, также служат складские, сервисные отделы и точки продаж. Сервис и приемка запрашивают складское подразделение в обеспечение запасных частей, смазочных материалов, ремонтных инструментов, покрышек, униформы для сотрудников, также электрические расходные материалы, офисные принадлежности, чистящие средства и т.д. Для выполнения цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты планирования и организации логистического процесса, оптимизации ресурсов организаций, связанных с материальными и нематериальными потоками, оценки эффективности работы логистических систем и контроль логистических операций в ООО «Наш Профиль - Югра»;
- изучить и проанализировать учредительные документы, организацию управления функциональным подразделением ООО «Наш Профиль - Югра»;
- проанализировать состояние деятельности ООО «Наш Профиль - Югра» по управлению логистическими процессами в закупках, производстве и распределении;
- осуществить систематизацию и анализ собранной информации;

- составить отчет по прохождению преддипломной практики.

При составлении отчета по преддипломной практике использованы первичные документы, а также отчетность деятельности ООО «Наш Профиль-Югра».

Предметом исследования выступает система логистики рассматриваемого предприятия.

1. Характеристика базы практики

ООО «Наш Профиль – Югра» является обществом с ограниченной ответственностью. Компания ведет деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

У предприятия в собственности находится имущество, которое отражается на его балансе. ООО «Наш Профиль – Югра» осуществляет имущественные и личные неимущественные права, а также выполняет обязанности в соответствии со своей деятельностью, закрепленной в Уставе компании.

ООО «Наш Профиль – Югра» является юридическим лицом, которое ведет деятельность с момента государственной регистрации. При этом срок его деятельности не ограничен.

Организационно-правовая форма ООО «Наш Профиль – Югра» позволяет ему вести деятельность с другими организациями и контрагентами. У ООО «Наш Профиль – Югра» есть круглая печать, на которой находится его наименование и адрес. Общество имеет следующие учредительные документы:

- Устав компании;
- запись в Едином государственном реестре юридических лиц;
- свидетельство о постановке на учет в ФНС России;
- протокол о создании ООО «Наш Профиль – Югра»;
- коды статистики.

ООО «Наш Профиль – Югра» действует с 2015 года и находится на начальном этапе развития, обладая небольшой историей.

В соответствии с Уставом организация осуществляет следующие виды деятельности:

- Торговля оптовая эксплуатационными материалами и принадлежностями машин;
- Производство труб, трубок, рукавов и шлангов из вулканизированной резины;
- Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств.

На основании штатного расписания в компании ООО «Наш Профиль – Югра» штат состоит из 14 человек.

Управление компанией принадлежит генеральному директору. Его оклад равен 25 000 рублей. У генерального директора есть секретарь, который имеет оклад в размере 17 000 рублей в месяц. Также у компании есть менеджер по продажам с окладом в 17 000 рублей, начальник отдела кадров с окладом в 18 000 рублей, коммерческий директор с окладом в 22 000 рублей.

При этом специалисты по ремонту в ООО «Наш Профиль – Югра» не входят в штатное расписание компании, поскольку они не являются работниками компании, а нанимаются для выполнения заказов у аутсорсинговой компании.

Основным аспектом ведения эффективной деятельности в ООО «Наш Профиль – Югра» является управление кадрами компании. Управление персоналом связано с управлением и контролем деятельности всех сотрудников ООО «Наш Профиль – Югра», а также всех подразделений компании.

В таблице 1 представлен анализ за 2020-2021 года состава и структуры персонала ООО «НАШ ПРОФИЛЬ – Югра».

Таблица 1 - Состав и структура персонала предприятия ООО «Наш Профиль – Югра»

Категории персонала 2020 год 2021 год

Чел. % Чел. %

Среднесписочная численность работников, всего 13 100 14 100

В том числе

- руководители 3 23,07 3 21,43

- рабочие 6 46,15 7 50,00

- специалисты 4 30,78 4 28,57

На основании данных представленных в таблице 1 можно сделать вывод о том, что среднесписочная численность персонала ООО «Наш Профиль – Югра» увеличилась с 13 до 14 человек за анализируемый период. При этом большая доля приходится на рабочих (в 2019 году – 46,15%, в 2021 году – 50,00%).

Численность руководителей не изменилась, в 2020-2021 годах она составляет 3 человека. При этом увеличилась численность рабочих с 6 до 7 человек. Численность специалистов не изменилась и составляет

4 человека в 2020-2021 годах.

В таблице 2 представлен анализ состава и структуры персонала ООО «Наш Профиль – Югра» по уровню информации.

Таблица 2 - Состав и структура персонала по образованию ООО «Наш Профиль – Югра»

Уровень образования 2020 год 2021 год

Чел. % Чел. %

Среднее профессиональное 4 30,76 5 35,71

Высшее 9 69,24 9 64,28

Всего 13 100 14 100

На основании приведенных в таблице 2 данных можно сделать вывод о том, что основная доля сотрудников обладает высшим образованием (2020 год – 69,24%, 2021 год – 64,28%). При этом численность персонала с высшим образованием не изменилась, в 2020-2021 годах она составляет 9 человек. При этом увеличилась численность персонала со средним профессиональным образованием с 4 человек до 5 человек, а также увеличился удельный вес данной категории персонала с 30,75% до 35,71%.

Управление цепями поставок стремительно развивается. Данный фактор отражается, прежде всего, на росте инвестиций со стороны многих предприятий на создание рациональной организации общей логистической деятельности [6].

Система SCOR является одной из эффективных существующих моделей управления цепями поставок.

Используя данную модель необходимо также всегда учитывать специфику сегмента рынка, на котором организуются логистические процессы управления цепями поставок.

Основной задачей отдела закупок является обеспечение производственного подразделения необходимым ассортиментом и количеством сырьевых материалов в нужный момент времени и с минимальными затратами.

В общем случае материальный поток типичного торгово-производственного предприятия представлен на следующей схеме [3]:

Поставщики Рынки поставки Процесс доставки Организация оптовой торговли Процесс доставки Рынки сбыта Потребители продукции.

Рациональная организация процессов закупок и снабжения является фундаментальным фактором экономической эффективности повседневной хозяйственной деятельности любого предприятия.

Моделирование процесса интегрирования поставщика в цепь поставок всегда основано на использовании математических методов исследования операций и управления финансами [10].

На основании вышеизложенного составим таблицу 3.

Таблица 3 - Действующая система снабжения, ее недостатки и проектируемые мероприятия

Недостатки действующей системы управления закупками Проектируемые мероприятия Проектная документация

Недостаточный учет потребительского спроса Рационализация информационного потока между отделами Различные схемы информационного обеспечения

Наличие большого количества упущенных продаж Обучение персонала отдела закупок и снабжения Карты, графики, схемы управления запасами

Товарный рынок - это сфера обращения товара, не имеющего заменителей, либо взаимозаменяемых товаров на территории Российской Федерации или ее части, определяемой, исходя из экономической возможности покупателя приобрести товар на соответствующей территории и отсутствия этой возможности за ее пределами [1].

Рынок подразумевает под собой реальную возможность любого покупателя в удобный для него момент приобрести нужный товар без значительных дополнительных затрат, приводящих к существенному увеличению общих расходов на ближайшей к его месту нахождения территории Российской Федерации или за ее пределами [3].

Ряд отраслей товарных рынков требует общения с внешними клиентами. Они относятся к сфере услуг. Это, например, банковские, транспортные, медицинские и юридические услуги, коммерческие предприятия, общественное питание.

Все коммерческие организации предоставляют услуги внутренним клиентам. В операционной системе компании узлы подсистемы обработки являются внутренними клиентами отделов, которые предоставляют подсети. Клиентами подсистемы управления являются сотрудники всей организации.

Правильно и рационально организованный учет материальных ресурсов является одной из важнейших функций управления предприятием.

В процессе учета расходования материальных ресурсов, как правило используется достаточно широкий набор средств (от бумажных карточек складского учета до компьютерных баз данных). Рациональная систематизация баз данных зависит от специфики хозяйствующего субъекта.

Управление цепями поставок стремительно развивается. Данный фактор отражается, прежде всего, на росте инвестиций со стороны многих предприятий на создание рациональной организации общей логистической деятельности [13].

Для решения задач закупочной деятельности необходим квалифицированный персонал. Для того существующей персонал должен проходить регулярно курсы повышения квалификации.

Стратегия логистики закупок с целью повышения конкурентоспособности предприятия должна опираться на взаимодействие всех видов менеджмента.

Закупка – это организованное приобретение товаров и услуг от имени покупателя. Закупочная деятельность необходима для обеспечения своевременного получения необходимых товаров по разумной цене. Отдел закупок особенно необходим в производственном бизнесе, где необходимо регулярно получать большие объемы сырья и комплектующих. Основными задачами отдела закупок являются [9]:

1. Найти поставщиков, которые могут предоставить товары и услуги в соответствии с требованиями покупателя.

2. Покупать товары, которые соответствуют требованиям качества покупателя.

3. Создать поток поставок в помещения покупателя, который сводит к минимуму инвестиции в запасы сырья, но при этом обеспечивает доступность товаров по мере необходимости.

4. Свести к минимуму количество денежных средств, вложенных в товарно-материальные запасы.

Соблюдение правильной последовательности проводимых мероприятий является важнейшим фактором

эффективного осуществления поставок сырья (рисунок 1). Сам процесс закупок является достаточно сложным и ответственным мероприятием. Стратегические закупки - это общеорганизационный процесс.

Для осуществления стратегических закупок требуется координация достаточно большого количества специалистов из разных отделов и служб предприятия. Бизнес-стратегия предприятия является направлением для осуществления стратегических закупок.

Эффективность свободной конкуренции обусловлена тем, что она:

- способствует более эффективному использованию ресурсов предприятия;
- способствует своевременной реакции и быстрой адаптации хозяйствующих субъектов к изменяющимся условиям;
- создает условия по оптимальному использованию различных научно-технических достижений;
- обеспечивает свободу выбора всех участников рынка;
- нацеливает производителей и продавцов на качественное удовлетворение потребностей клиентов.

Организационная структура ООО «Наш Профиль – Югра» построена по линейно-функциональному типу, которая основана на подчинении подразделений высшему руководству. Высшее руководство компании состоит из генерального директора, которому подчиняются руководители подразделений ООО «Наш Профиль – Югра».

Линейно-функциональная структура разделяет управленческий труд, при котором управление предоставлено линейным подразделениям, а функциональные подразделения занимаются вопросами ведения деятельности.

Достоинства и недостатки линейно-функциональной структуры ООО «Наш Профиль – Югра» представлены на рисунке 1

Достоинствами такой структуры являются: Недостатками такой структуры выступают:

- более глубокая подготовка решений; -заинтересованность каждого звена в достижении своей узкой цели, а не общей цели компании;
- освобождение линейных руководителей от решения ряда вопросов; - отсутствие тесных взаимосвязей на горизонтальном уровне между подразделениями;
- построение связей «руководство-подчиненный» по иерархической лестнице, когда работник подчинен одному руководителю. -развитая система взаимодействия по вертикали;
- аккумулялирование на верхнем уровне наряду со стратегическими оперативными задачами.

Рисунок 1 - Достоинства и недостатки линейно-функциональной структуры ООО «Наш Профиль – Югра»

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 30 июня 2003 г. № 87-ФЗ «О транспортно-экспедиционной деятельности».
2. Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации».
3. Федеральный закон "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 №223-ФЗ.
4. Постановление Правительства РФ от 8 сентября 2006 г. № 554 «Об утверждении Правил транспортно-экспедиционной деятельности».
5. Приказ Минтранса РФ от 11 февраля 2008 г. № 23 «Об утверждении Порядка оформления и форм экспедиторских документов».
6. Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП). Customs Convention on the International Transport of Goods under Cover of TIR Carnets (TIR Convention). Женева, 14 ноября 1975 г.
7. Александров О. А., Егоров Ю. Н. Логистика. Учебное пособие для бакалавриата по направлениям: Государственное и муниципальное управление и Менеджмент. – М.: МПА-ПРЕСС, 2020. – 191 с.
8. Афанасенко, И.Д. Коммерческая логистика для бакалавров и специалистов: учебник / И. Д. Афанасенко, В. В. Борисова. – Москва: Питер, 2019. – 352 с.
9. Бандурин А.В. Конкурентоспособность организации. – М.: Изд-во Михайлова В.А. 2020. – 287 с.
10. Бродецкий, Г.Л. Экономико-математические методы и модели в логистике. Процедуры оптимизации: учебник / Г. Л. Бродецкий, Д. А. Гусев. – М.: Академия, 2020. – 288 с.
11. Бузукова Е.А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице; 2-е изд. – СПб.: Питер, 2019. – 416 с.
12. Волгин В.В. Склад. Логистика, управление, анализ / В.В.Волгин -Дашков и Ко, 2019. – 724 с.
13. Волгин В.В. Логистика приемки и отгрузки товаров: практическое пособие / В.В. Волгин. – М.: Дашков и К°, 2020. – 457 с.
14. Гаджинский А.М. Логистика: учебник.20-е изд.М.: Изд.-торг.корпорация «Дашков и К», 2019. – 484 с.
15. Герасимов Б.И. Основы логистики / Б.И. Герасимов В.В. Жариков В.Д. Жариков. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 304 с.
16. Голубчик А. М. Транспортно-экспедиторский бизнес: создание, становление, управление / А.М. Голубчик. – М.: ТрансЛит, 2020. – 317 с.
17. Григорьев М.Н., Уваров С.А. учебник Логистика. Базовый курс. – М.: Юрайт, 2020. – 782 с.
18. Григорьев М.Н. Логистика. Продвинутый курс: учебник для магистров: учебник для студентов экон. специальностей вузов / М.Н. Григорьев, А.П. Долгов, С.А. Уваров. – М.: Юрайт, 2019. – 734 с.
19. Дыбская В.В. Логистика складирования: учебник: по специальности 080506 «Логистика и управление цепями поставок» /– М.: Инфра-М, 2019. – 557 с.
20. Дыбская В.В. Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок: учебник / – М.: Эксмо, 2020. – 939 с.
21. Иванов Д. А. Управление цепями поставок / Д.А. Иванов. – СПб: Издательство Политехнического университета, 2019. – 659 с.
22. Канке А.А., Кошечкина И.П. Логистика: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2020. – 320 с.
23. Курочкин Д. В. Логистика: транспортная, закупочная, производственная, распределительная, складирования, информационная: курс лекций / Д.В. Курочкин. – Минск: ФУАинформ, 2019. – 268 с.
24. Левкин Г.Г. Логистика: Теория и практика. – М: Директ-Медиа, 2020. – 220 с.
25. Логистика снабжения: учебник / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич. – Москва: Юрайт, 2019. – 522 с.
26. Логистика: тренинг и практикум: учебное пособие / Государственный университет управления. – Москва: Проспект, 2019. – 442 с.
27. Лукин В.С. Лукин В.В., Плетнева Н.Г. Логистика и управление цепями поставок: Учебник и практикум для академического бакалавриата. — М.: Изд-во Юрайт, 2020. — 359 с.
28. Маргунова В.И. Логистика: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Минск: Высшая школа, 2019. – 507 с.
29. Мельников В.П. Логистика / В.П. Мельников, А.Г. Схирладзе, А.К. Антонюк. – М.: Юрайт, 2019. – 288 с.
30. Пузанова И. Интегрированное планирование цепей поставок. Учебник. М.: Юрайт, 2019. 320 с.
31. Сергеев В.И. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / Национал. исследоват. универ. "Высшая школа экономики"; -2-е изд., перераб. и доп. -М.:НИЦ Инфра-М,2020.-634 с.

32. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 080506 "Логистика и управление цепями поставок" / А. Н. Стерлигова. - М. : ИНФРА-М, 2020. - 430 с.
33. Щербakov В. Логистика и управление цепями поставок. Учебник. М.: Юрайт, 2019. - 592 с.
34. Антонов Г.Д., Бодренков А.В. Оценка эффективности организации снабженческой деятельности промышленного холдинга // Актуальные вопросы экономических наук. 2020 – С. 120-124
35. Грищенко О. Определение условий сотрудничества с поставщиком по лизинговой сделке // Логистика. 2020. № 4. С. 54-56
36. Кузнецова М.Н. Методика анализа и оценки поставщиков ресурсов // Экономический анализ: теория и практика. 2019. № 43. С. 57-61
37. Куликова Л.И. Особенности учета финансового результата хозяйственной деятельности // Бухгалтерский учет. – 2020. – № 9. С.20-25
38. Миронова М. На волне RFID // Точка продаж. 2020. №75, январь – февраль. С. 24-25
39. Осадченко А.М. Современная концепция управления цепями поставок. Журнал Economics. № 1 (2) / 2020. – С.6-8
40. Рыбалко М.А. Современные классификации поставщиков логистических услуг // Перспективы науки. 2019. № 18. С. 138-141
41. Рыкалина О. Вопросы определения понятия интегрированной логистической деятельности в региональном масштабе / О. Рыкалина // Логистика. – 2020. – №11. – С. 42-45
42. Борнин А.И., Шевень Л.Н. Логистика как способ повышения конкурентоспособности отечественных предприятий // Студенческие научные исследования. 2019. № 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://student.snauka.ru/2019/04/2445> (дата обращения: 11.04.2022)
43. Лепетуха В.М. Методы и формы организации закупочной деятельности на предприятии // «Экономика и социум» №1(20) 2020. [Электронный ресурс]. URL: [http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_20/LEPETUHA%20V.M.%20\(Sovremennyye%20tehnologii%20upravleniya%20organizatsiya%20zakupki%20i%20prodazhi%20v%20regionalnom%20mashtabe\)2019%20№4.pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_20/LEPETUHA%20V.M.%20(Sovremennyye%20tehnologii%20upravleniya%20organizatsiya%20zakupki%20i%20prodazhi%20v%20regionalnom%20mashtabe)2019%20№4.pdf) (дата обращения: 06.04.2022)
44. Логистика закупок как метод обеспечения потребностей производства. [Электронный ресурс]. URL: <http://otendere.com/zakupki/informaciya-zakupki/logistika-zakupok.html> (дата обращения: 16.04.2022)
45. Хэндфилд Р., Николс.мл. Э. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности.: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2018. - 406 с
46. Шехтер Дэймон. Логистика. Искусство управления цепочками поставок / Дэймон Шехтер , Гордон Сандер. - М.: Претекст, 2018. - 240 с.
47. Liang Z., Chaovalitwongse W.A., Shi L. Supply Chain Management and Logistics: Innovative Strategies and Practical Solutions 2nd ed. — CRC Press, 2019. 138 p.
48. Simchi-Levi D., Chen X., Bramel J. The Logic of Logistics: Theory, Algorithms, and Applications for Logistics Management Springer, 2019. 454 p.
49. Fernie J., Sparks L. (eds.) Logistics and retail management: emerging issues and new challenges in the retail supply chain 4th ed. — Kogan Page, 2019. — 280 p.
50. Chandra C., Grabis J. Supply Chain Configuration: Concepts, Solutions, and Applications 2nd ed. — Springer, 2020. 348 p.
51. Curkovic S., Scannell T., Wagner B. Managing supply chain risk: integrating with risk management. CRC Press, 2020.262 p.
52. Krajzewicz, Daniel. Recent Development and Applications of SUMO[Text]/ Daniel Krajzewicz, Jakob Erdmann, Michael Behrisch, Laura Bieker // International Journal On Advances in Systems and Measurements.– 2019.– С. 128-138.
53. Материалы сайта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.volvoceblog.com>
54. Материалы сайта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://volvoceblog.com/six-innovations-impacting-the-future-of-construction-equipment/>
55. Материалы сайта [Электронный ресурс] . – Режим доступа: <https://www.volvoce.com/global/en/news-and-events/press-releases/2019/remote-controlled-wheel-loaders-to-be-tested-when-volvo-ce-receives-sweden-first-5g-network-for-indu/>
56. Материалы сайта [Электронный ресурс] . – Режим доступа: <https://highways.today/2018/12/15/road-innovations-future/>

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/282049>