

## **Слайд 1**

**Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!**

Тема моей ВКР – **«Анализ логистической деятельности транспортного предприятия и ее совершенствование (на примере ООО «ТЭК ТранснерудКавказ»).**

**Актуальность исследования.** Тема выпускной квалификационной работы является актуальной, так как на сегодняшний день, транспорт является одним из ключевых звеньев в логистической цепи, который во многом определяет возможности развития экономики в целом. Важнейшими требованиями на рынке услуг стало выполнение условий поставки товаров: в нужном месте, в нужное время, с соблюдением определенных потребительских характеристик и в необходимых объемах.

## **Слайд 2**

**Виды логистического аутсорсинга – схема на слайде.**

## **Слайд 3**

ООО «ТЭК ТрансНерудКавказ» – организация по перевозке и экспедированию грузов на железной дороге России и стран СНГ. Место расположения ООО «ТЭК ТрансНерудкавказ»: Юридический адрес: 127474, г. Москва, Бульвар Бескудниковский д. 4 Поч. адрес: 143407, Московская область, г. Красногорск, ул. Речная д.20 корпус 4 к. 141.

Рисунок на слайде – Организационная структура ООО «ТЭК ТрансНерудКавказ»

## **Слайд 4**

По данным схемы, можно сказать, что потребность клиентов ООО «ТЭК ТрансНерудКавказ» заключается в перевозке гравийного щебня –

45 %, на втором месте гранитный щебень – 15 % и на третьем месте песочно-гравийная смесь – 9 % от общего объема перевозимого груза. Следовательно, основные клиенты компании:

1000 «Шепетовский гранитный карьер», Украина.

23АО «Репняское карьероуправление» Ростовская область.

3000 «Кампания Карьер Милицкого» Оренбургская область.

4000 «Андреедмитриевский Щебзавод».

5000 Карьер «Черек» Северная Осетия.

60АО «Дагнеруд» Дагестан.

7ГУП СК «Кочубеевский карьер» Ставропольский край.

8ОАО «Первая нерудная компания» Приморский край.

9ОАО «Национальная нерудная компания» Краснодарский край.

10 ОАО «Гранит-Кузнечное» Ленинградская область.

#### **Слайд 5**

Анализ начнем с изучения объема основных средств, их динамики и структуры за последние 3 года – 2014–2016 гг. (табл. На слайде).

Результаты расчетов свидетельствуют о том, что стоимость зданий, принадлежащих ООО «ТЭК ТрансНерудКавказ» постепенно увеличивается, в среднем на 1 % в год. В тоже время стоимость сооружений в 2015 году по отношению к 2014 году значительно сократилась – на 24 %, а в 2016 году по отношению к 2015 – на 43 %.

Произошло значительное сокращение стоимости передаточных устройств в 2015 году по отношению к 2014 году – на 37,93 %, в 2016 – на 43,52 %.

Также за эти годы постепенно снизилась стоимость машин и оборудования – в 2015 году на 25 %, в 2016 году – на 36,47 %.

#### **Слайд 6**

**Основные виды услуг и прибыль – таблица на слайде презентации.**

Таким образом, на основе произведенного анализа, можно выделить следующие основные проблемы в деятельности компании ООО «ТЭК ТрансНерудКавказ»:

1 Получение в неполном объеме предприятием прибыли от своей деятельности

2 Заниженная производительность труда (возможно, в связи с низкой квалификацией персонала)

3 Отсутствие роста потребления услуг на аренду, ремонт вагонов, ж.д. путей, отстой вагонов и в следствии невыполнение плановых показателей

#### **Слайд 7**

Основные Финансовые показатели предприятия – динамика основных показателей представлена на слайде презентации.

#### **Слайд 8**

После определения сильных и слабых сторон компании, возможностей и угроз со стороны внешней среды, и присущей внутренней составляем итоговую матрицу SWOT-анализа в таблице на слайде, проставив рейтинговую оценку от 1 до 6 каждому фактору.

Таким образом, SWOT-анализ позволяют указать следующие перспективные направления в деятельности ООО «ТЭК ТрансНерудКавказ»:

- стремиться к дальнейшему решению проблем оптимизации количества и структуры транспортного парка;
- приложить все усилия для того, чтобы сохранить прежних клиентов;
- необходимо увеличить объем оказываемых услуг на региональном, а также международном рынках;
- необходимо усовершенствовать систему договорных отношений, а также тарифную политику для повышения привлекательности ООО «ТЭК ТрансНерудКавказ» для потребителей услуг;
- необходимо снижать затраты организации;
- необходимо совершенствовать организацию перевозок;
- необходимо расширять рекламную политику предприятия.

На основании проведенного анализа финансовой деятельности предприятия, и анализа системы, отражающей логистическую деятельность компании, внесем предложение, которое заключается во введении дополнительной функции, как перевозка автомобильным транспортом. Данное мероприятие должно способствовать улучшению состояния дел в области оказания услуг на железной дороге, которая завоевывает все большую популярность в бизнес среде.

#### **Слайд 9**

**Организационный процесс в компании «ТрансНерудКавказ» при работе с автомобильным транспортом будет выглядеть следующим образом (рис. на слайде).**

#### **Слайд 10**

Таблица «Основные показатели компании ООО «ТЭК

ТрансНерудКавказ»

На основании данной таблицы проведем расчеты основных затрат при внедрении автомобильного транспорта.

Итого: 25 автомобилей нужно закупить компании ООО «ТЭК ТрансНерудКавказ» для обеспечения перевозками полного объема груза.

Итого расходы в месяц: себестоимость машино-часа × кол-во часов (за месяц)

$1911,5 \times 1440 = 2847600$  руб.

Переменные затраты компании будут относиться к покупке автомобилей:  $5 \times 2400000 = 12000000$  руб.

Итого экономический эффект составит:  $3600000 - 2847600 = 752400$  руб

Годовой экономический эффект:  $752400 \times 12 = 9028800$  руб.

Исходя из вышесказанного можно рассчитать примерный срок окупаемости от данного мероприятия, доходы и расходы представим годовые.

Доходы за 1 год: 43200000 руб

Постоянные расходы за 1 год: 34171200 руб

Расходы на покупку автомобилей : 12000000 руб.

### **Слайд 11**

Таким образом, по результатам данного предложения можем сделать вывод о положительной экономической оценки проекта оптимизации логистической системы посредством внедрения автомобильного транспорта в компанию ООО «ТЭК ТрансНерудКавказ», срок окупаемости примерно составит 4 года. Что является очень хорошим показателем для предприятия.

### **Слайд 12**

**Таким образом, Цель работы достигнута.**

Спасибо за внимание! Доклад окончен.