

**ОТЧЕТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ**  
**38.02.03 Операционная деятельность в логистике**

**Наименование практики**

**ПП.02.01 Управление логистическими процессами в закупках,  
производстве и распределении**

Обучающей (го) ся:

группы №

за период с 07 марта 2023 г. по 21 марта 2023 г.

Кол-во часов ПП.02.01 Управление логистическими процессами в закупках,  
производстве и распределении – 72 часа.

Тема: Виды и характеристики посредников

Место прохождения практики: ООО «Моховский Угольный Разрез»

Руководитель практики от техникума: \_\_\_\_\_

Руководитель практики от предприятия: \_\_\_\_\_ Н.В. Лютая

Дата выдачи задания: 6 марта 2023

**З А Д А Н И Е**  
**на производственную практику**

**Студенту(ки):**

**Группа:**

Срок практики 07 марта 2023 г. по 21 марта 2023 г.

**1. Тема индивидуального задания**

Виды и характеристики посредников

**2. Перечень вопросов, подлежащих разработке:**

1. Основные сведения о предприятия
2. Структура управления предприятия
3. Виды и характеристики посредников

**Заключение**

**Приложения**

**Форма отчетности и объем отчета**

**Письменный отчет с предоставлением аттестационного листа по практике и производственной характеристики (15-20 листов)**

Руководитель от предприятия \_\_Лютая Н.В. \_\_ \_Начальник МТС\_\_  
(Фамилия И. О.) (должность)

Задание принял к исполнению \_\_\_\_\_ « \_\_\_\_\_ » 2023г.  
(подпись студента)

М.П.

## ДНЕВНИК

### по прохождению ПП.02.01 Управление логистическими процессами в закупках, производстве и распределении

Моей целью при прохождении производственной практики является овладение общих и профессиональных компетенций в профессиональной деятельности в ходе прохождения производственной практики.

Код	Наименование результата обучения
ДПК.2.5	Применять навыки эффективного управления материальными потоками на стадии закупок, производства и распределения во внешнеэкономической сфере.
ПК2.1	Участвовать в разработке инфраструктуры процесса организации снабжения и организационной структуры управления снабжением на уровне подразделения (участка) логистической системы с учетом целей и задач организации в целом
ПК2.2	Использовать различные модели и методы управления запасами
ПК2.3.	Оформлять документы, регламентирующие организацию перевозочного процесса.
ПК.2.4	Осуществлять управление заказами, запасами, транспортировкой, складированием, грузопереработкой, упаковкой, сервисом.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

**Содержание программы производственной практики  
ПП.02.01 Управление логистическими процессами в закупках,  
производстве и распределении**

Время прохождения практики:  
*с 07 марта 2023г. по 21 марта 2023 г.*

Дата	№ п.п.	Наименование тем программы	Кол-во часов	Оценка	Подпись руководителя предприятия
07.03.	1	Инструктаж по технике безопасности, общее ознакомление с технологическим процессом на данном участке работы	6		
09.03.	2	Определение сроков и объемов закупок материальных ценностей	6		
10.03.	3	Проверка наличия всех документов, сопровождающих поставку (отгрузку) материальных ценностей.	6		
11.03.	4	Произведение осмотра товарно-материальных ценностей и занесение в описи их полного наименования и технических или эксплуатационных показателей	6		
13.03.	5	Проверка соответствия фактического наличия запасов организации данным учетных документов.	6		
14.03.	6	Организация поставок, хранения, переработки и распределения	6		
15.03.	7	Проведение выборочного регулирования запасов, анализ и разработка предложений по сокращению длительности производственного цикла	6		
16.03.	8	Расчет транспортных расходов логистической системы	6		
17.03.	9	Расчет транспортных расходов логистической системы			
18.03	10	Анализ и разработка предложений по оптимизации транспортных расходов	6		
20.03.	11	Участие в выборе вида транспортного средства; разработка маршрутов следования	6		
21.03.	12	<b>Защита отчета по практике</b>	6		
		Итого	72		

М.П.

## **Введение**

УК «Кузбассразрезуголь» стремится максимально соответствовать требованиям времени. Стабильную позицию лидера угольной отрасли региона обеспечивает активная модернизация производства - обновление основного горнотранспортного фонда и вспомогательного оборудования.

Техническое перевооружение позволяет, в том числе, постоянно повышать качество продукции, промышленную безопасность и улучшать условия труда. На эти же цели направлена внедренная в Компании в 2010 году интегрированная система менеджмента, подтвержденная международными сертификатами - ISO 9001:2015 (система менеджмента качества), ISO 14001:2015 (система экологического менеджмента), ISO 45001:2018 (система менеджмента профессиональной безопасности и здоровья) и ISO 50001:2011 (система энергоменеджмента).

Филиалы:

1. «КЕДРОВСКИЙ УГОЛЬНЫЙ РАЗРЕЗ».
2. «МОХОВСКИЙ УГОЛЬНЫЙ РАЗРЕЗ».
3. «КРАСНОБРОДСКИЙ УГОЛЬНЫЙ РАЗРЕЗ».
4. «БАЧАТСКИЙ УГОЛЬНЫЙ РАЗРЕЗ».
5. «КАЛТАНСКИЙ УГОЛЬНЫЙ РАЗРЕЗ».
6. «ТАЛДИНСКИЙ УГОЛЬНЫЙ РАЗРЕЗ».

АО «УК «Кузбассразрезуголь» специализируется на добыче каменного угля открытым способом. Предприятия компании добывают энергетический и коксующийся уголь (основные марки - Д, ДГ, Г, СС, Т, КО, КС).

Награды компании:

- 2002–2006, 2007 – Почетное звание «Российская организация высокой социальной эффективности в угольной и горнодобывающей промышленности»
- 2005, 2006 – Почетное звание «Лидер российской экономики»
- 2006 - Золотой Сертификат Качества – международный знак, учрежденный Всемирной Программой «Продвижение качества»

- 2006 - Диплом международного фонда развития «ЕврАзия» в номинации «Лучший налогоплательщик России»
- 2008 – Почетный знак победителя регионального конкурса по качеству Всероссийской Программы «100 лучших товаров России» и областного конкурса «Лучшие товары и услуги Кузбасса»
- 2008 – Международный приз Нового тысячелетия (New Millennium Award) «За качество» (г.Женева, Швейцария)
- 2010, 2011 – Лауреат международной премии «Лучший налогоплательщик года»
- 2014 – Орден Почета Кузбасса
- 2016 - Дипломы победителя в основных номинациях рейтинга угольных компаний Кузбасса: «Современная программа развития угольной компании», «Эффективная инновационная деятельность» и «Современное решение проблем экологии»
- 2018 - Диплом победителя Всероссийского конкурса «Внедрение профессиональных стандартов в деятельность организации» в номинации «Лучшая производственная компания по внедрению профессиональных стандартов»
- 2019 – Диплом в специальной номинации «За лучший старт года» Рейтинга открытости горнодобывающих и металлургических компаний России в сфере экологической ответственности - 2019
- 2020 – Победа в региональном этапе конкурса «Российская организация высокой социальной эффективности — 2020». Номинация «За развитие социального партнерства в организациях производственной сферы»

## **1 Основные сведения о предприятия**

Образован в 1966 году.

Самый протяженный разрез в Кузбассе — расположен на землях трех районов Кемеровской области, является единственным предприятием открытой угледобычи на Кольчугинском руднике.

История: 1 июля 1955 г. начал работу разрез «Грамотеинский»

1 сентября 1966 на базе 3-го участка Грамотеинского разреза и Моховского участка разреза «Прокопьевский № 8» открыт разрез «Моховский».

В 1985 г. принята в эксплуатацию обогатительная установка с крутонаклонным сепаратором (ОУ с К НС).

В 1997 г. к Моховскому разрезу присоединена автобаза «Комсомольская», став одним из его подразделений.

24 августа 2000 г. В присутствии губернатора Кемеровской области А.Г. Тулеева состоялось торжественное открытие нового участка «Еловский» производственной мощностью 1 000 000 тонн угля в год. С вводом участка в эксплуатацию перед разрезом открылись новые перспективы.

13 мая 2001 г. добыта 75-миллионная тонна угля с начала работы Моховского разреза (с начала работы Грамотеинского разреза).

2002 г. Начато строительство участка подземной добычи. Это первый подобный опыт в компании «Кузбассразрезуголь». Эксплуатация участка позволила уже в 2003 году увеличить добычу в целом по разрезу на 480 тыс. тонн.

2003 г. Принята в эксплуатацию новая автобаза. Строительство просторного бокса площадью 5 684 м<sup>2</sup> длилось меньше года. Для увеличения выпуска сортовых углей на Еловском участке Моховского угольного разреза построен дробильно-сортировочный комплекс.

В 2004 г. завершено, начатое год назад строительство железнодорожной станции Знаменская. С вводом станции в действие решена проблема транспортировки угля с участка Еловский, благодаря чему открылась возможность увеличения добычи на этом участке.

2005 г. Впервые за 50 лет ведения открытых работ на Кольчугинском руднике одним горным участком меньше чем за год (январь-ноябрь) добыт 1 000 000 тонн угля. Достижение принадлежит коллективу Еловского участка, который до конца календарного года добыл еще 193 тыс. тонн угля.

В 2006 году добыча составила 2 942,5 тыс. т.

Разрез работает на землях трех административных районов Кемеровской области — г. Ленинска-Кузнецкого, Беловского района, Крапивинского района, недалеко от федеральной трассы Кемерово-Новокузнецк, с юридическим адресом в с. Мохово.

Поле разреза расположено в юго-западной части Ленинск-Кузнецкого геолого-промышленного района Кузнецкого бассейна и находится в центральной части Егозово-Красноярского месторождения.

Эксплуатационные участки удалены друг от друга на значительные расстояния — от 5 до 25 км. Задействованы участок гидромеханизации и 4 горных участка, в том числе участок Еловский мощностью 1 млн угля в год.

Единственный разрез в составе компании, имеющий участок подземной добычи (в эксплуатации с 2003 г.), который поставляет ежегодно до 500 тысяч тонн угля марки ДГ, идущего исключительно на экспорт.

Обогащение разубоженных и высокозольных углей происходит на ОУ с КНС. Сезонная производительность установки — 240 тыс. тонн угля.

Поставка угля производится во все экономические регионы РФ. Основные потребители: ОАО «Кузбасская топливная компания», «Кузбасстопливосбыт» — по обеспечению топливом населения Кемеровской области, «Новосибирскэнерго», «Кузбассэнерго», «Томскэнерго».

Объем поставок доходит до 2,9 млн. тонн в год, при этом 30-40 % составляет экспорт.

**МОХОВСКИЙ УГОЛЬНЫЙ РАЗРЕЗ** осуществляет деятельность более 19 лет. Деятельность осуществляется в области «Добыча угля, за исключением антрацита, угля коксующегося и угля бурого, открытым способом».

## 2 Структура управления предприятия



Рисунок 1 – Структурная схема предприятия

**Директор** – решает вопросы, касающиеся финансово-экономической и производственно-хозяйственной деятельности организации. Ответственность за каждого сотрудника и за всю работу предприятия в целом. Заключает договоры и контракты между собственниками и предприятием.

**Заведующий складом** - руководит работой склада по приему, хранению и отпуску товарно-материальных ценностей, по их размещению с учетом наиболее рационального использования складских площадей, облегчения и ускорения поиска необходимых материалов, инвентаря и т.

**Кладовщик** – занимается организацией, приемом, хранением и выдачей различных материальных ценностей на складе. А также ведет постоянный учет перемещения товара, следит за правильностью оформления заявок на ввоз и вывоз продукции.

**Работник склада** - подготовка складских помещений к приему, обработке и отпуску ТМЦ. Организация погрузочно-разгрузочных складских работ. Обеспечение целостности и сохранности ТМЦ, контроль сроков годности таких ценностей. Участие в проведении плановых и внеплановых ревизий и инвентаризаций.

**Грузчик** - выполняет внутри складскую переработку грузов – сортировку, укладку, переноску, перевеску, фасовку вручную или с применением простейших погрузочно-разгрузочных приспособлений и средств транспортировки (тачек, тележек, транспортеров и других подъемно-транспортных механизмов).

### **3 Виды и характеристики посредников**

Среди посредников выделяют следующие виды - оптовые фирмы, дистрибьюторы, дилеры, агенты, брокеры, коммивояжеры, комиссионеры, джобберы, розничные торговцы и т. д. Рассмотрим основные из них.

Оптовые фирмы - торговые предприятия, имеющие широкий ассортимент продукции и оказывающие потребителям различные услуги: транспортировка и доставка, хранение, комплектация, нарезка, упаковка и т. д. Оптовые фирмы приобретают товар в собственность, имеют свои склады и складские запасы, транспортные средства, торговую марку. Торгуют от своего имени, на свой страх и риск, по собственным ценам, которые получают путем установления определенной наценки на каждый вид продукции. Оптовые фирмы имеют достаточно прочные и долговременные контакты со своими потребителями, располагающимися около них, обычно в промышленных центрах.

Оптовая торговля в рыночных условиях выполняет следующие основные функции:

- о оказывает услуги производителям в сбыте их товаров с минимумом контактов с потребителями;
- о оказывает маркетинговую, кадровую и техническую поддержку производителям и розничным торговцам;
- о преобразует производственный ассортимент в торговый, подчинив формирование ассортимента требованиям потребителей;
- о снижает транспортные и складские издержки, закупая товары большими партиями и поставляя их полногруженными транспортными единицами;
- о обеспечивает хранение и обработку товарных потоков на своих складах;
- о предоставляет финансовую помощь (кредиты) производителям и розничным торговцам, оплачивая товары при их поставке, а не после продажи;
- о решает проблему возврата товаров, делает скидки на дефектную продукцию;

- о берет на себя риск, связанный с хищением, повреждением и устареванием запасов.

Оптовые фирмы бывают крупные (годовой объем товарооборота свыше 1 млн долл.), средние и мелкие (годовой объем товарооборота до 200 тыс. долл.). Реализуя свою продукцию небольшому числу крупных оптовых фирм, поставщик может завоевать существенную долю рынка и свести до минимума свои расходы, связанные с продажей и физическим распределением. Однако он рискует тем, что может потерять контакты с конечными потребителями продукции, а, следовательно, доступ к каналу первичной рыночной информации. Поэтому даже в случае высокой экономической эффективности использования крупных оптовых фирм часть продукции производитель все-таки отгружает напрямую наиболее крупным потребителям либо через собственные сбытовые подразделения. Производители предоставляют оптовые скидки только крупным оптовым фирмам. Часто на практике снабженцы считают, что работа с поставщиком напрямую без посредника эффективнее. Однако это не всегда так. Мелкий и средний промышленный потребитель не всегда может выдать крупный оптовый заказ производителю, поэтому он не получает оптовой скидки. Кроме этого он несет большие, чем крупный оптовый покупатель, транспортные расходы на единицу продукции, что в конечном итоге приводит к удорожанию ее стоимости.

Другой формой оптовой реализации товаров, противоположной конкурентным торгам, является аукционная. В случае применения первой формы в конкуренцию вступают продавцы, а второй - покупатели. Аукционная торговля - способ реализации товара, при которой продавец, желая получить максимальную прибыль, использует конкуренцию нескольких или многих покупателей, присутствующих при продаже. В зависимости от характера проводимого аукциона эта форма торговли может быть отнесена либо к оптовой, либо к розничной торговле.

Следующей формой оптовой торговли являются оптовые ярмарки. Основное назначение оптовых ярмарок состоит в налаживании контактов между

изготовителями товаров и предприятиями, заинтересованными в приобретении их товаров с целью дальнейшей их перепродажи.

Большое значение в осуществлении оптовой торговли имеют товарные биржи. Биржа представляет собой особый вид постоянно действующего оптового рынка, на котором совершаются акты купли-продажи на определенные товары. Товары продаются по образцам или перечням, содержащим необходимые признаки товаров.

Сделки на бирже заключают брокеры-профессиональные посредники. Брокер является лицом, которое самостоятельно или от брокерской конторы работает на бирже, где по заказу производителя реализует часть продукции. Продукция для допуска к обращению на бирже должна удовлетворять определенным требованиям, а именно иметь сортность и стандарт, принятый в торговле. Цены на бирже складываются исходя из характера взаимодействия спроса и предложения. Сделки на бирже осуществляются по следующему сценарию. Покупатель дает брокеру поручение на совершение биржевой сделки, с указанием количества товара, срок его поставки и цены. Продавец поставляет товар на биржевой склад и получает специальное складское свидетельство (варрант). При наступлении срока поставки продавец обязан представить варрант покупателю взамен чека.

Комиссионеры - разновидность сбытовых агентов. Комиссионер действует как агент производителя и продает товар на условиях консигнации, то есть не гарантирует сбыт и работает без контракта. Использование того или иного посредника может зависеть и от вида распространяемого товара. Так, запасные части к машинам обычно распространяют через широкую сеть агентов, имеющих складские помещения, что позволяет обеспечивать выполнение заявок иностранных фирм в довольно сжатые сроки. В практике хорошо организованных иностранных фирм нормой стала поставка потребителям запасных частей в течение 3-5 суток со дня получения заказа. Английская "Ленд Ровер", японская "Хонда", американская "ИБМ" и ряд других компаний стали гарантировать доставку запасных частей в любую часть земного шара, где имеется их продукция, в течение 24 ч. Такая организация технического

обслуживания требует создания в странах и регионах сбыта складов с достаточными резервами запчастей, наличия соответствующих транспортных средств и подготовленных специалистов. При выборе того или иного посредника одним из наиболее важных моментов является организация системы отчетности. Посредник вне зависимости от его вида обязан предоставлять информацию по следующим направлениям:

1. отчеты о ходе и итогах сбыта товара;
2. информацию о рынке, включающую регулярные и полные сообщения о деятельности конкурентов, уровне цен, колебаниях рыночной конъюнктуры;
3. план сбытовой деятельности;
4. наименование и характеристику имеющихся у посредника клиентов;
5. разумный объем информации о деятельности посредника за отчетный период.

Фирма-поставщик должна оставлять за собой право получать сведения и о работе посредника с товарами других фирм, чтобы быть уверенной, что ее товар продвигается достаточно энергично.

Дистрибьюторы - разновидности оптовых фирм, хотя часто их права согласно договору аналогичны правам агентов. Дистрибьюторы также являются крупными оптовыми покупателями, со своими складами и транспортом. Однако чаще всего они не покупают товар в свою собственность. Они имеют различного рода скидки и льготы на закупки от поставщика - товарный кредит, условия поставки товара на консигнацию, большую отсрочку платежа, право первой отгрузки и т. д. Эти льготные условия они получают в обмен на осуществление строгой рыночной политики, запланированной производителем на данном рынке. Обычно дистрибьюторы обслуживают определенные регионы и зачастую получают эксклюзивные права на деятельность на этой территории. У конкурентов пропадает возможность закупать и реализовывать аналогичный товар в данном регионе.

Таким образом, производитель использует дистрибьютора в качестве средства популяризации своего товара и завоевания нового рынка.

Дистрибьютор может быть официальным. Официальный статус не означает эксклюзива на реализацию, он лишь дает некоторые преимущества дистрибьютору и его клиентам в области цен, условий поставки, сервисного обслуживания и т. д. В каждом конкретном случае возможности и обязанности дистрибьютора оговорены в специальных контрактах с производителем или поставщиком товара.

Дилеры в отличие от дистрибьюторов являются мелкими оптовыми покупателями, их обязанности и права схожи с правами и обязанностями дистрибьюторов. Чаще всего дилеры для охвата других регионов и сегментов рынка находятся в непосредственном подчинении дистрибьюторов. При увеличении объемов реализации дилер может получить статус дистрибьютора и наоборот.

Агенты - лица, представляющие интересы производителей при сбыте их товаров. Сбытовые агенты получают свое вознаграждение в виде комиссионных. Они не покупают товары в собственность, однако иногда располагают товарными запасами на условиях консигнации: оплату за реализованный товар производят через определенные равные промежутки времени. Различают агента производителя и агента по сбыту. Агент производителя продает часть продукции производителя, ограничиваясь какой-то географической территорией, и имеет товарный запас на условиях консигнации. Агент по сбыту обслуживает потребителей определенной отрасли независимо от местоположения. Сбытовые операции осуществляются со склада производителя. Агенты могут быть зависимыми от поставщика и независимыми. В случае зависимости от поставщика они могут не иметь права распространять аналогичные товары поставщиков-конкурентов.

Использование сбытовых агентов целесообразно в случае, если производитель изготавливает один или очень узкий ассортимент товаров с ограниченным объемом сбыта в каждом из районов рынка. Оптовая фирма не будет уделять особого внимания одному товару, имеющему ограниченный рынок. Агент же торгует не более чем 30 наименованиями и более внимательно отнесется к товару.

Основные преимущества сбытовых агентов:

1. сбытовые расходы невысоки - 5-6% от объема сбыта, в то время как у оптовых фирм - 13-25%;
2. сбытовые агенты любого типа полезны при выходе на новые рынки с новым товаром. Они имеют обширные деловые связи и контакты и приложат максимум усилий для популяризации товара на новом рынке;
3. качество деятельности сбытовых агентов выше, чем у оптовых фирм, поскольку уже ассортимент товаров (до 30 наименований).

К недостаткам сбытовых агентов можно отнести следующее:

1. деятельность сбытовых агентов не может столь же полно контролироваться, как деятельность своего отдела сбыта;
2. отсутствует гибкость, когда складывается конкурентная ситуация по основным элементам маркетинга - снижение цены, скидки, льготные условия платежа, оказание дополнительного комплекса услуг и т. д.;
3. при значительном объеме продаж стоимость реализации через агента плюс расходы на физическое распространение могут составить довольно дорогую систему сбыта;
4. агент, который обслуживает несколько поставщиков, служит объектом конкуренции производителей;
5. агенты чаще всего не могут оказать услуги по послепродажному обслуживанию, поскольку не имеют своих мощностей.

Коммивояжер - разъездной посредник по сбыту товаров продавца, предлагающий имеющиеся у него образцы продукции и получающий вознаграждение пропорционально эффективности совершенных сделок. Задача коммивояжера - не продать товар на месте, а найти потенциальных покупателей и рынки сбыта.

Джоббер (от англ. jobber - комиссионер) - фирма, занимающаяся скупкой отдельных крупных партий товара для его быстрой перепродажи - посредник на фондовой бирже.

В отличие от брокера покупает и продает акции за свой счет. Он не обладает правом выполнять функции брокера и проводить операции непосредственно с клиентами, не являющимися членами биржи.

Розничная торговля как конечный этап каналов сбыта участвует в обработке товарных потоков, начиная с выгрузки товаров на приемочную площадку магазина или розничного склада и заканчивая упаковкой купленного товара и вручением его покупателю. Она предоставляет информацию через рекламу, торговый персонал и т. д. как покупателям, так и другим участникам каналов сбыта, оказывает им услуги, в частности платит поставщикам за продукцию до ее продажи конечному потребителю, завершает сделки, используя разумную дислокацию магазинов, режимы их работы и т. д.

## **Заключение**

На производственной практике в период с «07» марта 2023 г. по «21» марта 2023 г. цель была достигнута, все задачи решены в полном объеме, профессиональные навыки приобретены. Так же научилась оформлять накладные на перемещение, заявку на поставку. Работала с программами, сопровождающими деятельность организации по учету МПЗ (товаров).

Знания, умения, навыки, полученные за период производственной практики, явились отличным стимулом для активной работы в освоении будущей специальности, позволили практически реализовать теоретические изученные моменты, получить первый профессиональный опыт работы и сформировать общее представление о специфике моей дальнейшей деятельности.

Сотрудники организации дали мне массу ценных советов. Я приобрела незаменимый опыт, который, несомненно, очень пригодится мне в дальнейшей профессиональной деятельности.

С уверенностью могу сказать, что данная практика пошла мне исключительно на пользу.

### Отчет по прохождению производственной практики

№ п.п.	Наименование	Общие данные
1.	Наименование предприятия прохождения практики	ООО «Моховский Угольный Разрез»
2.	Фамилия, имя, отчество руководителя практики	
3.	Тема задания	Виды и характеристики посредников
4.	Всего ПП.02.01 Управление логистическими процессами в закупках, производстве и распределении	72
5.	Оценка	

Руководитель практики от предприятия \_\_\_\_\_ Н.В. Лютая

Руководитель практики от техникума \_\_\_\_\_

Зам. директора по \_\_\_\_\_

М.П.

## Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет - ресурсов, дополнительной литературы

### Основные источники:

1 Логистика: учебник для среднего профессионального образования / В. В. Щербаков [и др.]; под редакцией В. В. Щербакова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 387 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03877-4. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/471344>.

2 Конотопский, В. Ю. Логистика: учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Ю. Конотопский. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 143 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11922-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/473458>.

3 Левкин, Г. Г. Основы управления логистическими процессами в закупках, производстве и распределении: учебник для СПО / Г. Г. Левкин. — Саратов, Москва: Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 148 с. — ISBN 978-5-4488-0836-4, 978-5-4497-0525-9. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/96851>

4 Практика работы с документами в организации: Учеб.пособие / Т. В. Печникова, А. В. Печникова; Ассоц. авт. и изд. "Тандем". - М.: ЭКМОС, 2019. - 319 с.: табл.; 21 см.; ISBN 5-88124-035-9

5 Сенотрусова, С. В. Внешнеэкономическая деятельность организации: учебник для вузов/ С. В. Сенотрусова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 198 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14556-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497096>

6 Сладкова, А. А. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности: учебное пособие для вузов / А. А. Сладкова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13714-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496673>

### Дополнительные источники:

1. Бочкарев, А. А. Логистика городских транспортных систем: учебное пособие для среднего профессионального образования / А. А. Бочкарев, П. А. Бочкарев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 150 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05512-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/454185>.

2 Баширзаде, Р. Р. Управление операционной логистической деятельностью (транспортировкой) в условиях цифровизации: учебное пособие / Р. Р. Баширзаде. — Саратов: Саратовский государственный технический университет имени Ю.А. Гагарина, ЭБС АСВ, 2019. — 128 с. — ISBN 978-5-7433-3342-4. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROF образование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/99255>

3. Левкин, Г. Г. Логистика: теория и практика: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 187 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07384-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/472175>.

4. Логистика и управление цепями поставок: учебник для среднего профессионального образования / В. В. Щербаков [и др.]; под редакцией В. В. Щербакова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 582 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11710-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/471333>.

5 Сергеев, В. И. Логистика снабжения: учебник для среднего профессионального образования / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич под общей редакцией В. И. Сергеева. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 440 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14146-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/475564>.

6 Управление запасами в цепях поставок в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для вузов/ В.С. Лукинский [и др.]; под общей редакцией В.С. Лукинского.— Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 298с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14872-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491047>

7 Сергеев, В.И. Логистика снабжения: учебник для вузов/ В.И. Сергеев, И.П. Эльяшевич; под общей редакцией В.И. Сергеева. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 440 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12843-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489413>

8 Пузанова, И.А. Управление цепями поставок: учебник для вузов/ И.А. Пузанова, Б.А. Аникин; под редакцией Б.А. Аникина. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 320с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-9014-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/487199>

9 Управление цепями поставок: учебник для среднего профессионального образования/ В.В. Щербаков [и др.]; под редакцией В.В. Щербакова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 209 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02458-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491420>

10 Григорьев, М.Н. Логистика. Продвинутый курс. В 2 ч. Часть 2: учебник для вузов/ М.Н. Григорьев, А.П. Долгов, С.А. Уваров. — 4-е изд., перераб. и доп.— Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 341с.— (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02571-2. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490813>.

#### **Интернет ресурсы:**

1. Поисковая система нормативных правовых актов «КонсультантПлюс» – [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
2. Журнал «Логистика и управление цепями поставок» - <http://www.hse.ru>
3. НИЦ CALS-технологий «Прикладная логистика» - <http://www.cals.ru/>
4. Журнал «Конъюнктура товарных рынков» (Маркетинг& Логистика) <http://www.ktr.itkor.ru/>
5. Журнал «Логинфо» - <http://www.loginfo.ru/>
6. Информационно-правовая система “Кодекс” - <http://www.kodeks.net>.
7. Журнал «Конъюнктура товарных рынков» (Маркетинг&Логистика) - <http://www.ktr.itkor.ru>.
8. Информационный портал по логистике, транспорту и таможне - <http://www.logistic.ru>.
9. РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера) - [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru).

## Аттестационный лист

### ПП.02.01 Управление логистическими процессами в закупках, производстве и распределении

1

(Ф.И.О. студента, № группы)

Специальность:

2. Место проведения практики: \_ООО «Моховский Угольный Разрез»

3. Время проведения практики: с 07.03.2023г. по 21.03.2023г.

4. **Виды и объем работ, выполненные обучающимся во время практики:**

Кол-во часов - 72 ч.

Инструктаж по технике безопасности, общее ознакомление с технологическим процессом на данном участке работы. Определение сроков и объемов закупок материальных ценностей. Проверка наличия всех документов, сопровождающих поставку (отгрузку) материальных ценностей. Произведение осмотра товарно-материальных ценностей и занесение в описи их полного наименования и технических или эксплуатационных показателей. Проверка соответствия фактического наличия запасов организации данным учетных документов. Организация поставок, хранения, переработки и распределения. Проведение выборочного регулирования запасов, анализ и разработка предложений по сокращению длительности производственного цикла. Расчет транспортных расходов логистической системы. Анализ и разработка предложений по оптимизации транспортных расходов. Участие в выборе вида транспортного средства; разработка маршрутов следования.

5. **Качество выполнения работ и требованиями организации, в которой проходила практика:** ознакомился с работой управлению товарными запасами, маршрутами развозки товаров.

6. **Умение работать в команде, общаться с коллегами:** показала умение работать в команде, легко входит в контакт с новыми людьми, эффективно общается с коллегами, руководством, умеет организовывать собственную деятельность и брать на себя ответственность за работу.

Дата 22.03.2023г.

Руководитель практики от техникума \_\_\_\_\_

Руководитель практики от предприятия \_\_\_\_\_ Лютая Н.В.

Зам. директора по УПР \_\_\_\_\_

МП

## ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Настоящим подтверждаю, что Казакова Анастасия Олеговна проходила производственную практику в \_\_\_ООО «Моховский Угольный Разрез» с 07.03.2023г. по 21.03.2023г.

**Результат работы:** за время прохождения практики Казакова А.О. организовывала работу персонала по контролю логистических процессов, осуществляла контроль за логистическими процессами, проводила анализ рентабельности систем контроль за управлением товарными запасами. Все работы, предусмотренные программой практики, выполнены в полном объеме.

По окончании практики Казакова А.О. успешно прошла профессиональное собеседование.

**Личные и деловые качества:** Казакова А.О. показала себя с положительной стороны, как работоспособная, внимательная и ответственная. Проявляет устойчивый интерес к профессии, умеет организовывать собственную производственную деятельность и анализировать рабочую ситуацию, умело пользуется необходимой технической документацией, умеет работать в команде, легко входит в контакт с новыми людьми, эффективно общается с коллегами, руководством.

Считаю, что Казакова А.О. способна проявлять творческий подход к решению нестандартных задач.

**Рекомендации:** В целом могу охарактеризовать Казакову А.О. как квалифицированного специалиста

**Оценка по результатам прохождения практики** \_\_\_\_\_

Подпись \_\_\_\_\_

ФИО, должность \_\_\_Лютая Н.В.\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(руководителя практики от предприятия)

МП

## Приложение А



Рисунок 1– Структурная схема предприятия