

МИНОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владивостокский государственный университет»
Академический колледж

ОТЧЕТ
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

по профессиональному модулю
ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой
деятельностью

ПМ 02. Организация и проведение экономической и
маркетинговой деятельности

программы подготовки специалистов среднего звена

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

период с «19» марта 2024 года по «15» апреля 2024 года

Студент группы С-КМ-22-1



В.А.Вопилов

Наименование предприятия:

ООО «КРЕПЕРИ»

Руководитель практики
от предприятия



И.О.Николаев

Отчет защищен:
с оценкой отлично

Руководитель
практики от ОО



О.Ю.Виничук

Владивосток 2024

Содержание

Введение	3
ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	
1 Общая характеристика предприятия общественного питания ООО «КРЕПЕРИ»	5
2 Установление контактов с деловыми партнерами ООО «КРЕПЕРИ»	8
3 Приемка товаров по количеству и качеству ООО «КРЕПЕРИ»	10
4 Организация продаж предприятия общественного питания ООО «КРЕПЕРИ»	11
5 Логистика предприятия общественного питания ООО «КРЕПЕРИ»	14
6 Профессиональное оборудование ООО «КРЕПЕРИ»	16
ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	
7 Анализ результатов деятельности ООО «КРЕПЕРИ»	20
8 Расчет заработной платы ООО «КРЕПЕРИ»	24
9 Спрос, конкурентоспособность и маркетинг ООО «КРЕПЕРИ»	25
10 Программы лояльности предприятия общественного питания ООО «КРЕПЕРИ»	31
11 Каналы сбыта предприятия ООО «КРЕПЕРИ»	34
Заключение	36
Список использованных источников	37
Приложение А	39
Приложение Б	41
Приложение В	42
Приложение Г	43
Приложение Д	45
Приложение Е	47
Приложение Ж	49
Приложение З	53
Приложение И	56
Приложение К	57

Введение

Целью производственной практики (по профилю специальности) по профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» является формирование у обучающихся общих и профессиональных компетенций, соответствующих виду профессиональной деятельности, приобретение практического опыта работы по специальности.

Задачами практики являются:

- формирование у обучающихся комплексного представления о специфике работы коммерческих предприятий на различных отраслевых рынках;
- освоение организационных и функциональных процессов, связанных управлением торгово-сбытовой деятельностью на предприятии;
- приобретение опыта выполнения работ по приемке товаров по количеству и качеству, установлению коммерческих связей, обслуживанию потребителей;
- развитие навыков работы с деловыми партнерами и потребителями; с продовольственными и непродовольственными товарами, торгово-технологическим оборудованием; с договорами, товаросопроводительными и иными документами.
- содействие формированию личностных качеств, обуславливающих устойчивый интерес, активное и творческое отношение к работе менеджера по продажам;
- сбор, обобщение и систематизация материалов для написания отчета по производственной (по профилю специальности) практике.

Целью производственной практики (по профилю специальности) по профессиональному модулю ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» является формирование у обучающихся общих и профессиональных компетенций, соответствующих виду профессиональной деятельности, приобретение практического опыта работы по специальности.

Задачами практики являются:

- формирование у обучающихся комплексного представления о специфике работы коммерческих предприятий на различных отраслевых рынках;
- освоение организационных и функциональных процессов, связанных с проведением экономической и маркетинговой деятельности на предприятии;
- приобретение опыта выполнения работ по оформлению финансовых отчетов, расчету налогов, проведению денежных расчетов, анализу хозяйственной деятельности предприятия;
- приобретение опыта выполнения работ по изучению спроса и маркетинговой среды предприятия, планированию и реализации маркетинговых мероприятий;

- развитие навыков работы с потребителями; с финансовыми, организационно-распорядительными, товаросопроводительными и иными документами;
- содействие формированию личностных качеств, обуславливающих устойчивый интерес, активное и творческое отношение к работе менеджера по продажам;
- сбор, обобщение и систематизация материалов для написания отчета по производственной (по профилю специальности) практике.

1 Общая характеристика предприятия общественного питания ООО «КРЕПЕРИ»

Полное наименование общества: Общество с ограниченной ответственностью «КРЕПЕРИ». Сокращенное наименование: ООО «КРЕПЕРИ».

Зарегистрировано 29.04.2014г.

Цель образования: общество создается в целях ведения коммерческой деятельности, направленной на получение прибыли в порядке и на условиях, определяемых действующим законодательством.

Местонахождение: Россия, Приморский край, г. Владивосток, ул. Светланская, д. 33, стр. 2.

Генеральным директором является Николаев Иван Олегович.

ООО «КРЕПЕРИ» - организация, именуемое как «GUSTO GASTROBAR».

ООО «КРЕПЕРИ» - предприятие по предоставлению услуг общественного питания.

Основные виды деятельности ОКВЭД-2:

- 56.10 Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания;
- 82.92 Деятельность по упаковыванию товаров;
- 11.07 Производство безалкогольных напитков; производство упакованных питьевых вод, включая минеральные воды;
- 11.03 Производство сидра и прочих плодовых вин;
- 47.22 Торговля розничная мясом и мясными продуктами в специализированных магазинах;
- 47.29 Торговля розничная прочими пищевыми продуктами в специализированных магазинах;
- 56.10.1 Деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания.

Перечень учредительных документов:

- устав организации ООО «КРЕПЕРИ» (Приложение А);
- свидетельство «О постановке на учет Российской организации в налоговом органе по месту ее нахождения» (Приложение Б);
- свидетельство «О государственной регистрации юридического лица» (Приложение В).
- выписка из ЕГРЮЛ (Приложение Г)

Организационная структура предприятия ООО «КРЕПЕРИ» показана на рисунке 1.

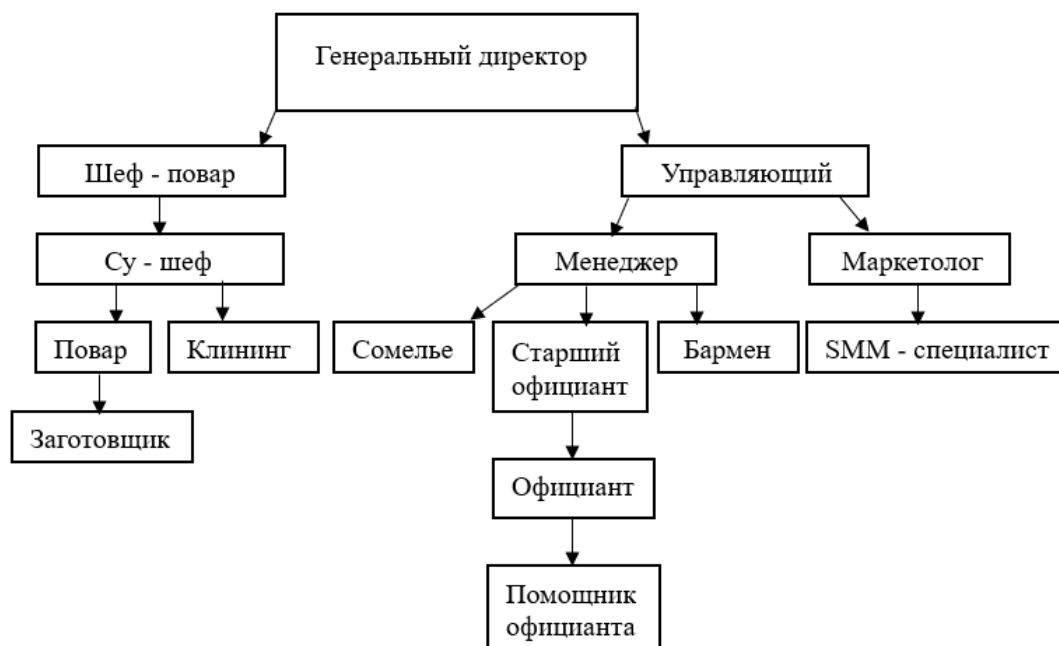


Рисунок 1 – Организационная структура ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.

К основным ресурсам относятся:

а) материальные ресурсы:

- 1) оборудование, грузовики, техника;
- 2) складские помещения;
- 3) сырье, инвентарь

б) человеческие ресурсы:

- 1) руководство;
- 2) сотрудники и персонал

в) финансовые ресурсы:

- 1) бюджет компании;
- 2) капитал компании.

Предприятие является специализированным (с реализацией продовольственных товаров).

Основной целевой аудиторией являются мужчины и женщины от 20 до 45 лет с средним и выше уровнем дохода.

Информацию об объемах и изменениях товарооборота предприятие ООО «КРЕПЕРИ» не предоставило.

Правила охраны труда на предприятии ООО «КРЕПЕРИ»:

- обязательное ежедневное ношение средств индивидуальной защиты (СИЗ) на рабочем месте.

- обучение работников правилам охраны труда и безопасности на производстве;

- проведение ежемесячных инструктажей по технике безопасности и охране труда;
- соблюдение правил пожарной безопасности, в том числе проведение пожарных тренировок;
- проверка исправности и правильное хранение оборудования и инструментов;
- немедленное сообщение руководству обо всех происшествиях на производстве, связанных с нарушением правил охраны труда;
- проведение регулярных проверок на соответствие рабочих мест стандартам безопасности и эргономики;
- соблюдение требований в сфере охраны труда, установленных законодательством Российской Федерации;
- обеспечение безопасных условий труда для всех работников, в том числе лиц с ограниченными возможностями;
- проведение регулярных медицинских осмотров работников для контроля их состояния здоровья.

2 Установление контактов с деловыми партнерами ООО «КРЕПЕРИ»

Деятельностью по установлению контактов с деловыми партнерами на предприятии ООО «КРЕПЕРИ» занимается генеральный директор – Николаев И.О. Деятельность ООО «КРЕПЕРИ» по установлению контактов с деловыми партнерами показана на рисунке 2.



Рисунок 2 – Деятельность ООО «КРЕПЕРИ» по установлению контактов с деловыми партнерами, 2024г.

Деятельностью по установлению контактов с деловыми партнерами на предприятии ООО «КРЕПЕРИ» занимается генеральный директор.

На предприятии ООО «КРЕПЕРИ» имеется множество договоров:

- договора поставки (Приложение Д);
- договор аренды нежилого помещения (Приложение Е);
- договор на оказание клининговых услуг (Приложение Ж);
- договор по предоставлению услуг дератизации (Приложение З)

По договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые, или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием [1].

По договору аренды здания или помещения арендодатель обязуется передать во временное владение и пользование или во временное пользование арендатору здание или сооружение [2].

Договор на оказание клининговых услуг – это договор, согласно которому одна сторона (Исполнитель) обязуется оказать другой стороне (Заказчику) услуги по очистке помещений за определенное денежное вознаграждение [3].

Претензий и санкций на предприятии ООО «КРЕПЕРИ» отсутствуют.

Продукты питания на предприятии ООО «КРЕПЕРИ» находятся в холодильных и морозильных камерах. Ежемесячно проводится инвентаризация остатков сырья. Далее представлены этапы проведения инвентаризации:

- подготовка бланков инвентаризации (Приложение И);
- составить план инвентаризации;
- организовать команду для проведения инвентаризации;
- провести инвентаризацию;
- провести анализ инвентаризации, сделать коррекцию учета с помощью системы iiko office;
- завершить инвентаризацию подписанием документов.

3 Приемка товаров по количеству и качеству ООО «КРЕПЕРИ»

Приемка сырья — это процесс проверки и приема продуктов, которые будут использоваться для приготовления блюд. В ходе приемки сырья необходимо проверить соответствие продукции заявленным требованиям качества, срокам годности, оформлению документов и др. [4]

Приемка происходит без дополнительной документации (условно).

Этот процесс включает в себя следующие шаги:

- осмотр: все поставленные продукты должны быть осмотрены на предмет целостности упаковки, видимых повреждений, признаков порчи или заражения. Также нужно удостовериться, что продукция соответствует заказу и документам;

- проверка качества: важно проверить свежесть и качество продуктов, как правило, это включает проверку запаха, цвета, текстуры и вкуса;

- проверка хранения: необходимо удостовериться, что продукты были правильно транспортированы в соответствии со стандартами безопасности пищевых продуктов;

- оформление документации: необходимо заполнить все необходимые документы, такие как акты приемки-передачи, накладные и др.

ООО «КРЕПЕРИ» подчиняется ГОСТам, представленным в таблице 1.

Таблица 1 – Содержание стандартов, регулирующих приемку, реализацию продукции, 2024г.

ГОСТ	Содержание
ГОСТ 31339-2006 Рыба, нерыбные объекты и продукция из них. Правила приемки и методы отбора проб.	- масса НЕТТО, БРУТТО; - проверка условий транспортировки, хранения; - документы, подтверждающие соответствия продукции показателям качества; - органолептические признаки качества продукции. [5]
ГОСТ 33102-2014 Продукция мясной промышленности	- масса НЕТТО, БРУТТО; - проверка условий транспортировки, хранения; - документы, подтверждающие соответствия продукции показателям качества; - органолептические признаки качества продукции. [6]
ГОСТ 26313-2014 Продукты переработки фруктов и овощей. Правила приемки и методы отбора проб	- органолептические признаки качества продукции; - количество единиц продукции; - соответствие поставленной продукции товарным накладным. [7]

4 Организация продаж предприятия общественного питания ООО «КРЕПЕРИ»

Процесс продаж в ресторане — это последовательность действий, направленных на продажу блюд и напитков посетителям. Включает в себя приветствие и знакомство с гостем, предложение меню, консультацию и рекомендации по выбору, оформление заказа, прием оплаты, обслуживание и выдачу блюда.

Хороший процесс продаж в ресторане включает в себя внимательное отношение к каждому гостю, умение рекомендовать блюда и напитки, а также обеспечивать быстрое и качественное обслуживание. Кроме того, важно иметь хорошее знание меню и умение описывать блюда с аппетитной речью, чтобы привлечь внимание клиента и сделать его заказ более привлекательным.

Основные принципы успешного процесса продаж в ресторане — это внимательность к потребностям клиента, эффективная коммуникация, профессионализм и дружелюбное отношение к каждому посетителю. В результате правильно построенный процесс продаж поможет увеличить доходы ресторана, улучшить обслуживание и усилить удовлетворенность клиентов.

Процесс продажи блюд на предприятии ООО «КРЕПЕРИ» представлен на рисунке 3.



Рисунок 3 – Процесс продажи блюд ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.

Представленная схема демонстрирует последовательность этапов и процессов, которые проводятся в ООО "КРЕПЕРИ" при продаже блюд.

Предприятие ООО «КРЕПЕРИ» использует следующие этапы продаж:

- подготовительный (объединяет в себе сразу несколько принципиально важных нюансов, которые гость может не заметить, но почувствовать);
- установление контакта (требует максимальной сосредоточенности. У сотрудника не будет второго шанса создать первое впечатление. Чтобы вдохновить гостя на сотрудничество с предприятием и добиться доверительной атмосферы, необходимо следить даже за подсознательными проявлениями. Открытая улыбка, уместный комплимент, искренний интерес, «отзеркаливание» жестов и мимики — путь и к сердцу, и к желудку гостя);
- выявление потребностей гостя (проанализируйте мотивы: почему гость пришёл именно в этот ресторан?);
- презентация (строится на потребностях клиента: необходимо сконцентрироваться на мотивах гостя, выявленных на предыдущем этапе. Излишне рассказывать обо всём меню — только о тех блюдах и напитках, которые заинтересуют гостя. Презентуя блюда, необходим переход на «язык выгод»: вкус, наслаждение, эстетика, сытость, здоровое питание. Задача сотрудников предприятия описать еду настолько реалистично, чтобы она вызвала у гостя аппетит);
- работа с возражениями (возражения варьируются от понятного разногласия по какой-либо позиции до самых экстравагантных претензий, достойных мишленовских экспертов);
- завершение продаж;
- выход из контакта.

Формы обслуживания покупателей ООО «КРЕПЕРИ» происходят через:

- социальные сети;
- мессенджеры;
- обслуживание, напрямую контактируемое с покупателем;
- звонки.

При общении с покупателями через социальные сети и мессенджеры ООО «КРЕПЕРИ» часто использует персонализированный подход, отвечая на вопросы и жалобы, предлагая рекомендации и помогая с выбором блюд. Также через социальные сети и мессенджеры предприятие может проводить опросы и опросы, собирать обратную связь и предложения по улучшению своего сервиса.

На предприятии ООО «КРЕПЕРИ» продукция хранится в холодильных и морозильных камерах, а также на сухих складах. Сухой склад показан на рисунке 4.



Рисунок 4 – Сухой склад предприятия ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.

Обработка продукции происходит в заготовочном цеху предприятия ООО «КРЕПЕРИ», где происходит дальнейшая отправка продукции на станции холодных и горячих цехов открытой кухни.

Для успешного ведения деловых коммуникаций в ООО «КРЕПЕРИ» важно соблюдать некоторые правила и рекомендации:

- необходимо выбрать удобное время для встречи. Убедиться, что в ресторане будет тихо и спокойно, чтобы возможно было свободно общаться;
- подготовить все необходимые материалы заранее. Это могут быть презентации, отчеты, меню ресторана и т.д;
- необходимо быть внимательным к собеседникам и показывать уважение к их мнению.
- выражение мыслей четко и ясно. Необходимо избегать использования сленга и жаргона, особенно если собеседник не владеет им;
- наблюдение за мимикой и жестами, так как они могут передавать настроение и отношение к собеседнику;
- важно правильно выбирать темы для обсуждения. Старайтесь избегать политических и религиозных тем, а также личных вопросов.
- после встречи необходимо отправить письменное подтверждение обсужденных вопросов и принятых решений.

5 Логистика предприятия общественного питания ООО «КРЕПЕРИ»

Логистический процесс - определенным образом организованная во времени последовательность выполнения логистических операций, позволяющая достигнуть заданные на плановый период цели логистической системы или ее функциональных подразделений. [8]

Логистические процессы в ООО «КРЕПЕРИ» охватывают все действия, связанные с закупкой, хранением, подготовкой и доставкой продуктов и ингредиентов для приготовления блюд, а также обеспечением оборудования и посуды.

Основные характеристики логистических процессов в ООО «КРЕПЕРИ» включают:

- закупка продуктов;
- хранение и складирование;
- подготовка блюд;
- доставка блюд;
- управление отходами.

Чтобы обеспечить эффективные и бесперебойные логистические процессы, предприятию ООО «КРЕПЕРИ» необходимо иметь четко организованную систему управления запасами, обученный персонал и современное оборудование. Также важно поддерживать постоянную коммуникацию между всеми участниками цепочки поставок, чтобы избежать задержек и ошибок в поставках. Приемы и методы закупочной логистики ООО «КРЕПЕРИ» представлены на рисунке 5.



Рисунок 5 – Приемы и методы закупочной логистики ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.

ООО «КРЕПЕРИ» регулярно проводит анализ спроса на блюда и напитки, чтобы определить необходимое количество продуктов и материалов для закупки с учетом сезонных

изменений в потреблении. Предприятие разрабатывает стратегии закупок, определяя поставщиков, частоту и объем закупок, условия поставки и оплаты. Для сокращения издержек и минимизации рисков ООО «КРЕПЕРИ» организует эффективное складское хранение продуктов, следит за сроками годности и обеспечивает правильное размещение товаров на складе. На предприятии установлены стандарты качества для контроля качества продуктов, а также проводятся регулярные проверки. Предприятие ООО «КРЕПЕРИ» поддерживает хорошие отношения с поставщиками продуктов, для обеспечения надежных поставок и получения выгодных условий сотрудничества.

Приемы и методы коммерческой логистики представлены на рисунке 6.

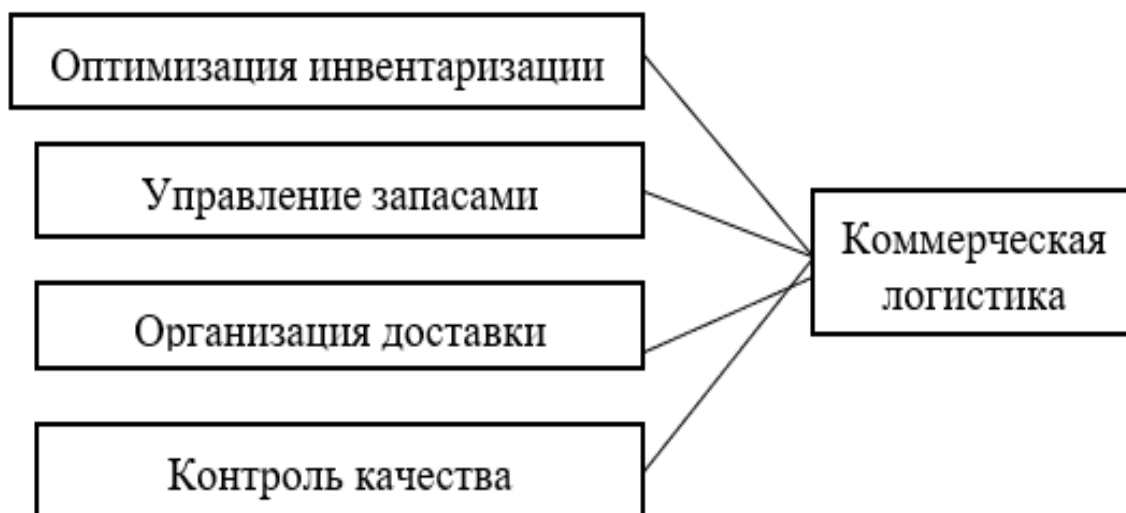


Рисунок 6 - Приемы и методы коммерческой логистики ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.

Предприятие ООО «КРЕПЕРИ» проводит постоянный контроль складских запасов и минимизацию излишек, которые помогают уменьшать издержки на хранение и помогают избежать устаревших продуктов. Предприятие определяет и следит за оптимальным уровнем запасов продуктов и сырья во избежание дефицита и излишков, сохраняя баланс между спросом и предложением. ООО «КРЕПЕРИ» использует оптимальные маршруты и транспортные средства для доставки продуктов, позволяя при этом обеспечить своевременное поступление товаров. Предприятие проводит регулярную проверку качества поставляемых продуктов и проверку соответствия стандартам для предотвращения появления брака и сохранности репутации ООО «КРЕПЕРИ».

6 Профессиональное оборудование предприятия ООО «КРЕПЕРИ»

Оборудование для предприятий общественного питания должно соответствовать следующим требованиям:

- повышенная износостойкость. Поскольку оборудование для кафе или ресторана используется каждый день, оно должно быть прочным и устойчивым к износам. Профессиональное оборудование должно быть прочнее бытового;

- надёжные материалы изготовления – чаще всего применяется нержавеющая и оцинкованная сталь. Эти материалы отличаются повышенной прочностью, устойчивостью к высокой температуре, повышенной влажностью;

- соответствие санитарным нормам технического оснащения предприятий общепита. Это ещё одна особенность мебели для ресторана – кухни периодически проверяют на соответствие нормам. [9]

На предприятии ООО «КРЕПЕРИ» имеется множество видов оборудования:

- нейтральное (столы, моечные ванны, стеллажи, шкафы). Оборудование находится на складах, цехах, зоне мойки;

- холодильное (холодильные, морозильные камеры, холодильные шкафы, морозильные камеры). Оборудование находится в заготовочных и производственных цехах, складах, кондитерских цехах;

- тепловое (плиты, грили, микроволновые печи, пароконвектоматы, фритюрницы, кофемашины, печи, термостаты). Оборудование находится на производственных цехах, заготовочных цехах, кондитерских цехах;

- технологическое (посудомоечные машины, блендеры, слайсеры, тестомесы, взбивальные машины, соковыжималки, фальцевальные машины). Оборудование находится на заготовочных цехах, барном цеху и на зоне мойки.

Некоторые из профессиональных оборудования показаны на рисунках 7, 8, 9, 10.



Рисунок 7 – Холодильная камера предприятия ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.



Рисунок 8 – Морозильная камера предприятия ООО «КРЕПЕРИ», 20224г.



Рисунок 9 – Кофемашина предприятия ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.



Рисунок 10 – Посудомоечная машина предприятия ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.

Долговечная работа холодильной камеры зависит от соблюдения следующих правил эксплуатации:

- загружать оборудование продуктами следует только по достижении нормального температурного режима;
- количество загружаемых продуктов не должно превышать допустимую норму единовременной загрузки оборудования;

- для свободного движения холодного воздуха и лучшего, равномерного охлаждения продукта их укладывают или подвешивают неплотно между собой на расстоянии от стенок 8-10 см;
- нельзя хранить продукты на испарителях, покрывать решетчатые полки и продукты бумагой, целлофаном и т.п.;
- не допускается хранение в охлаждаемом оборудовании посторонних предметов;
- следует избегать совместного хранения разнородных продуктов, передающих друг другу запах;
- закрытые двери холодильного оборудования по всему периметру должны быть плотно прижаты к корпусу, открывать их следует как можно реже и на короткий срок;
- на испарителе не должно быть инея, между его ребрами должен свободно циркулировать холодный воздух.

Правила эксплуатации кофемашины:

- во время приготовления каждой порции кофе необходимо использовать только чистую и кипяченую воду, чтобы не допустить появления накипи на внутренней поверхности аппарата;
- перед тем, как начинать процесс приготовления необходимо осуществить регулировку количества кофейного сырья, которое необходимо для приготовления одной порции напитка;
- также необходимо постоянно следить за уровнем воды в резервуаре, чтобы он не опускался ниже установленной отметки. Тогда не будет выкипать вода в процессе приготовления. Если вы заметили критическую недостачу жидкости в резервуаре, то необходимо в тот же момент прекратить работу аппарата, освободить емкость для отходов, вновь наполнить свежей водой и продолжить приготовление кофе. Но необходимо не забывать о том, что нужно обязательно провести дренаж систем;
- не желательно резко прерывать процесс приготовления кофе, так как это может существенно навредить аппарату, после чего вам может понадобиться ремонт кофемашины;
- необходимо также придерживаться рекомендаций по регулировке степени помола зерен. Осуществлять регулировку необходимо тогда, когда машина находится во включенном состоянии. Необходимо отметить, что если вы будете очень мелко перемалывать зерна, то они будут забивать ситечко и закрывать путь готовому напитку;
- периодически, где-то один раз в месяц необходимо проверять работоспособность системы нагрева. Все имеющиеся элементы нужно прочищать от накипи, чтобы увеличить их срок эксплуатации. Нужно также производить промывку блока для приготовления напитка с помощью чистой воды без применения каких-либо моющих препаратов.

7 Анализ результатов деятельности ООО «КРЕПЕРИ»

Бухгалтерский баланс предприятия ООО «КРЕПЕРИ» представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Бухгалтерский баланс ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.

Бухгалтерский баланс				Изменение за анализируемый период	
Наименование показателя	На 31 декабря г.	На 31 декабря г.	На 31 декабря г.	тыс. руб. (гр.2-гр.4)	± % (гр.2/гр.4) * 100%
АКТИВ					
Материальные внеоборотные активы					
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы					
Запасы					
Денежные средства и денежные эквиваленты					
Финансовые и другие оборотные активы					
БАЛАНС					
ПАССИВ					
Капитал и резервы					
Целевые средства					
Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды					
Долгосрочные заемные средства					
Другие долгосрочные обязательства					
Краткосрочные заемные средства					
Кредиторская задолженность					
Другие краткосрочные обязательства					
БАЛАНС					

Из таблицы видно, что за анализируемый период актив компании сократился на 3 382 тыс. рублей, что составляет -4,2%. Снижение актива произошло за счет уменьшения запасов на 3 526 тыс. рублей и увеличения денежных средств и денежных эквивалентов на 1 040 тыс. рублей.

Пассив компании также уменьшился на 3 382 тыс. рублей, что соответствует -4,2%. Увеличение пассива произошло за счет увеличения капитала и резервов на 18 540 тыс. рублей и уменьшения долгосрочных заемных средств на 25 310 тыс. рублей.

Таким образом, компания показала стабильный рост капитала и резервов, однако сокращение актива и пассива указывает на возможные трудности в деятельности или изменения в бизнес-модели компании.

Финансовые результаты ООО «КРЕПЕРИ» показаны в таблице 3.

Таблица 3 – Отчет о финансовых результатах ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.

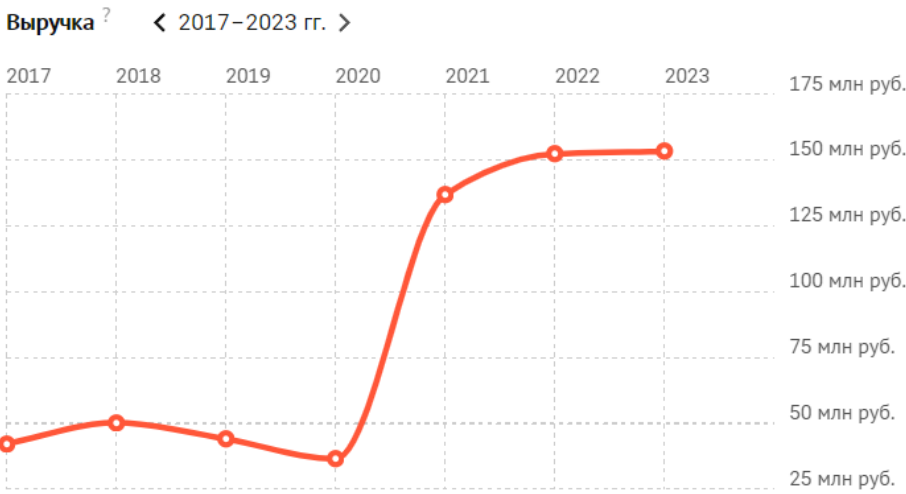
Наименование показателя	На 31 декабря 2023г.	На 31 декабря 2022г.	Изменение за анализируемый период	
			тыс. руб. (гр.2-гр.3)	± % (гр.2/гр.3) * 100%
Выручка				
Расходы по обычной деятельности				
Проценты по уплате				
Прочие доходы				
Прочие расходы				
Налоги и прибыль (доходы)				
Чистая прибыль (убыток)				

Из данной таблицы видно, что за анализируемый период с 31 декабря 2022 года по 31 декабря 2023 года компания увеличила выручку на 0,6% до 153 249 тыс. руб. Расходы по обычной деятельности остались примерно на том же уровне, составив 140 127 тыс. руб., что означает стабильность в управлении операционными расходами.

Прочие расходы увеличились на 118,7% до 1 953 тыс. руб., что может указывать на увеличение непроизводственных расходов или неэффективное управление другими статьями расходов. Налоги и прибыль также увеличились на 5,0%, что может быть обусловлено как увеличением прибыли, так и изменениями в налоговом законодательстве.

Чистая прибыль увеличилась на 5,0% до 9 495 тыс. руб., что говорит о том, что компания успешно управляла своими операционными расходами и прибыльностью за анализируемый период. Однако стоит обратить внимание на увеличение прочих расходов и проанализировать их детально для обеспечения дальнейшего роста прибыли компании. компания показывает стабильные финансовые результаты, однако необходимо обратить внимание на увеличение прочих расходов.

На рисунках 11, 12 показаны диаграммные значения выручки и чистой прибыли ООО «КРЕПЕРИ».



Финансовые показатели < 2023 г. >

Выручка	153,2 млн руб.	▲ 1%
Чистая прибыль	9,5 млн руб.	▲ 5%
Активы	72,6 млн руб.	▼ -10%
Капитал и резервы	35,2 млн руб.	▲ 37%

Рисунок 11 – Выручка ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.



Рисунок 12 – Чистая прибыль ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.

Сотрудники компании ООО «КРЕПЕРИ» организывают эффективную систему хранения документов, кото-рые сопровождают все этапы деятельности организации.

– Внутренние документы компании: Устав, Учредительный договор, Свидетельство о регистрации, Протоколы собраний участников и т.д. Эти документы хранятся в сейфе, доступ к которому имеют только руководители и ответственные лица.

– Система хранения договоров с контрагентами в ООО «КРЕПЕРИ» организована таким образом, что документы распределены в хронологическом порядке. Это позволяет быстро и легко находить нужные договора, так как они расположены согласно дате заключения.

– Бухгалтерская и налоговая документация, такая как первичные документы, счета-фактуры, налоговые декларации и бухгалтерские регистры, хранятся в бухгалтерии ООО «КРЕПЕРИ».

– Документация по охране труда и технике безопасности, включающая инструкции, правила и журналы инструктажей, доступна для всех сотрудников ООО «КРЕПЕРИ». Хранится она в надежном и защищенном месте, чтобы обеспечить ее сохранность.

– Кадровая документация, такая как трудовые договоры, приказы о приеме на работу, увольнении, перемещении и личные дела сотрудников, хранится в ООО «КРЕПЕРИ» в соответствии с требованиями законодательства и внутренними правилами компании.

– Архивные документы, такие как старые договоры, отчеты, справки и прочие документы, которые больше не используются активно, но могут понадобиться для проверки налоговыми органами или судом, хранятся в отдельных местах в ООО «КРЕПЕРИ».

В целом, система хранения документации в компании организована таким образом, чтобы обеспечить быстрый и удобный доступ к необходимым документам, а также их сохранность и защиту от несанкционированного доступа.

Задачами использования автоматизированных систем являются:

– автоматизация процессов составления, оформления и согласования организационно-распорядительных документов;

– обеспечение быстрого доступа к актуальной информации, связанной с документами и процессами их оформления;

– снижение вероятности ошибок и неточностей при оформлении документов;

– повышение эффективности работы сотрудников Организации.

– применение автоматизированных систем при оформлении организационно-распорядительных документов.

Предприятие ООО «КРЕПЕРИ» использует такие автоматизированные системы, как:

– iiko;

– Mozq rest;

– 1С.

8 Расчет заработной платы ООО «КРЕПЕРИ»

Расчет заработной платы зависит от нескольких факторов, включая уровень квалификации работника, количество отработанных часов, ставку оплаты труда, налоговые вычеты и дополнительные премии или бонусы. Для простого расчета заработной платы используется следующая формула (1):

$$ЗП = \text{Сот} * Ч, \quad (1)$$

где ЗП – заработная плата, руб;

Сот – ставка оплаты труда, руб;

Ч – количество отработанных часов, час.

Если работник получает дополнительные премии или бонусы, то они также учитываются в расчете заработной платы (2):

$$\text{ИЗП} = (\text{Сот} * Ч) + П - НВ, \quad (2)$$

где ЗП – заработная плата, руб;

Сот – ставка оплаты труда, руб;

Ч – количество отработанных часов, час;

П – премии, руб;

НВ – налоговые вычеты, руб.

Также следует учитывать, что для работников сдельной оплаты труда стоимость рабочих операций определяется в зависимости от количества выполненной работы или произведенной продукции. [10]

Расчет на предприятии ООО «КРЕПЕРИ» происходит следующим образом:

У линейных сотрудников происходит расчет заработной платы за счет отработанных часов в месяц. Также сотрудники получают процент от личных продаж и премии за выполнение дополнительных обязательств и сверхвыполнение плана продаж.

Сотрудники управления получают фиксированный оклад и дополнительный «КРІ», на который влияет:

- ФОТ;
- выполнение плана;
- себестоимость;
- средний чек;
- отзывы от гостей на «отзовиках».

9 Спрос, конкурентоспособность и маркетинг ООО «КРЕПЕРИ»

Изучение спроса на предприятии ООО «КРЕПЕРИ» происходит с помощью расчета ABC анализа. Анализ показывает спрос на определенную продукцию, где:

- А — 20% товаров приносят 80% продаж;
- В — 30% товаров приносят 15% продаж;
- С — 50% товаров приносят 5% продаж.

ABC-анализ — это ранжирование ассортимента по разным параметрам. В данном случае, по количеству, прибыли и марже. В идеальном случае, каждая позиция меню должна быть в одной и той же группе (А, В или С) по всем трем параметрам.

Отчет лучше всего строить для одной товарной группы за период 1 месяц. Указано кол-во всех реализованных позиций, но в сумме выручки только реальные деньги.

Метод ABC-анализа созвучен с законом Парето, по которому 20% приложенных усилий хватает, чтобы получить 80% результата.

Этот анализ является одним из методов рационализации и может применяться в сфере деятельности любого предприятия.

Исходя из полученных данных строится меню предприятия ООО «КРЕПЕРИ» (Приложение К). Данные для расширенного ABC анализа предприятие ООО «КРЕПЕРИ» не предоставило. Краткий ABC анализ предприятия ООО «КРЕПЕРИ» представлен на рисунке 13.

Наименование	ПК	МК	маржин а- руб./шт.	С/С продаж, %	Отклонение от ср. цены в группе	Отклонение фактора доходности	Объём продаж, шт.	Выр учка, руб.	Валовая маржа, руб.	Ранг по модели Касавана-Смита
Домашний хлеб GUSTO	1	1	C	23,80%	0%	-107%	A 161	1,70%	C	0,40% Лошадки
Лепешка пшеничная 2 шт	1	1	C	9,10%	-77%	-67%	B 108	1,20%	C	0,40% Лошадки
Домашний хлеб Корзина	1	1	C	16,40%	-57%	-44%	C 7	0,10%	C	0,00% Собаки
Хлеб с киноа	1	1	C	17,20%	-73%	-65%	C 3	0,00%	C	0,00% Собаки
Бородинский хлеб на закваске	1	1	C	31,60%	-73%	-69%	C 4	0,00%	C	0,00% Собаки
Флат брэд с крабом	1	1	A	17,40%	32%	72%	C 69	0,70%	B	1,30% Загадки
Флат брэд с томатами	1	1	B	34,50%	-7%	-3%	B 101	1,10%	B	1,00% Лошадки
Флат брэд с мортаделлой	1	1	B	37,20%	11%	10%	C 47	0,50%	C	0,50% Загадки
Флат брэд с острым тартаром	1	1	A	26,00%	0%	18%	C 27	0,30%	C	0,30% Загадки
Флат брэд с Ндуй	1	1	A	20,80%	-7%	17%	C 9	0,10%	C	0,10% Загадки
SPECIAL Торт	1	1	A	14,50%	1332%	1919%	C 1	0,00%	C	0,10% Загадки
Крем-суп из белых грибов	1	1	A	26,80%	0%	15%	A 194	2,10%	A	2,40% Звезды
Тыквенный биск	1	1	B	20,80%	-21%	-2%	B 140	1,50%	B	1,50% Лошадки
Куриный консоме	1	1	C	30,50%	-23%	-15%	B 145	1,60%	B	1,30% Лошадки
Луковый суп	1	1	B	17,60%	-25%	-3%	B 121	1,30%	B	1,30% Лошадки
Минестроне	1	1	C	36,10%	-30%	-30%	C 79	0,90%	C	0,60% Собаки
Паштет из куриной печени	1	1	B	18,70%	-25%	-4%	B 124	1,30%	B	1,30% Лошадки
Хумус с печёными овощами	1	1	B	22,60%	-19%	-2%	B 97	1,00%	C	1,00% Лошадки
Оливки	1	1	C	29,50%	-30%	-22%	C 87	0,90%	C	0,70% Собаки
Сыры	1	1	A	28,10%	13%	28%	C 47	0,50%	C	0,60% Загадки
Мясная нарезка	1	1	A	33,80%	27%	34%	C 21	0,20%	C	0,30% Загадки
Вителло тоннато	1	1	C	47,10%	-14%	-29%	C 28	0,30%	C	0,20% Собаки
Тунец а-ля Нисуаз	1	1	B	31,40%	4%	13%	A 416	4,50%	A	5,00% Звезды
Вечнозелёный	1	1	A	22,20%	0%	23%	A 284	3,10%	A	3,70% Звезды
Цезарь по-пожарски	1	1	B	21,00%	-18%	3%	A 198	2,10%	A	2,10% Звезды
Печеная тыква с грушей	1	1	B	30,70%	-14%	-6%	B 147	1,60%	B	1,50% Лошадки
Фенхель и зеленое яблоко	1	1	C	33,30%	-21%	-16%	A 155	1,70%	B	1,30% Лошадки
Ростбиф с миксом салатов	1	1	C	51,30%	-3%	-25%	B 147	1,60%	B	1,20% Лошадки
Печеные овощи 2.0	1	1	B	22,70%	-23%	-6%	B 107	1,20%	C	1,00% Лошадки
Равиоли с курицей	1	1	B	34,80%	-5%	-1%	A 276	3,00%	A	2,80% Лошадки
Паста с гребешком	1	1	B	32,30%	-3%	3%	A 239	2,60%	A	2,60% Звезды
Зеленый новый розовый	1	1	B	25,70%	-5%	12%	A 180	1,90%	A	2,10% Звезды
Ньокки с морепродуктами	1	1	B	28,30%	-3%	9%	A 166	1,80%	B	1,90% Звезды
Болоньезе с фрикадельками	1	1	C	32,90%	-16%	-11%	A 180	1,90%	B	1,70% Лошадки
Спагетти с морепродуктами	1	1	A	28,80%	11%	24%	B 112	1,20%	B	1,50% Звезды
Казаречче с томатами	1	1	C	27,00%	-21%	-9%	B 107	1,20%	C	1,00% Лошадки
Паста	1	1	C	11,50%	-55%	-38%	C 20	0,20%	C	0,10% Собаки
Макароны с тушеной	1	1	B	21,30%	-16%	4%	C 8	0,10%	C	0,10% Загадки
Гребешок с печеным картофелем	1	1	A	31,90%	27%	38%	A 239	2,60%	A	3,40% Звезды
Говяжий бургер	1	1	A	33,90%	29%	35%	A 216	2,30%	A	3,10% Звезды
Куриная грудка	1	1	A	35,30%	18%	22%	A 224	2,40%	A	2,80% Звезды
Говяжья щека а-ля беф-бургиньон	1	1	B	44,90%	27%	12%	A 218	2,40%	A	2,50% Звезды
Утиная ножка конфи	1	1	A	38,40%	41%	39%	B 151	1,60%	A	2,20% Звезды
Палтус	1	1	B	49,30%	32%	8%	A 155	1,70%	A	1,70% Звезды
Говяжий язык	1	1	A	33,60%	50%	57%	C 77	0,80%	B	1,30% Загадки
Печеные Корнеплоды	1	1	B	35,40%	-3%	-1%	C 47	0,50%	C	0,50% Собаки
Картофельное пюре с белыми грибами	1	1	A	23,50%	18%	42%	C 21	0,20%	C	0,30% Загадки
Мороженое пломбир	0,33	1	C	7,70%	-71%	-58%	C 46	0,50%	C	0,20% Собаки
Мороженое фисташка	0,33	1	C	25,00%	-71%	-65%	C 28	0,30%	C	0,10% Собаки
Special блюдо КУХНЯ	1	1	C	0,00%	-59%	-36%	B 116	1,30%	C	0,80% Лошадки
Special блюдо КОНДИТЕРКА	1	1	C	0,00%	-68%	-50%	C 25	0,30%	C	0,10% Собаки
Сырники	1	1	B	28,70%	-18%	-7%	A 335	3,60%	A	3,30% Лошадки
Картофельные драники	1	1	B	20,90%	-23%	-6%	A 245	2,60%	A	2,70% Звезды
Тост с фалангой краба	1	1	A	32,10%	49%	59%	B 154	1,70%	A	2,60% Звезды
Драники с фалангой краба	1	1	A	31,20%	29%	40%	A 157	1,70%	A	2,30% Звезды
Твой Лучший завтрак	1	1	A	36,30%	29%	27%	C 92	1,00%	B	1,30% Звезды
Шакшука с нутом и свежими лепешками	1	1	B	28,60%	-19%	-11%	B 115	1,20%	B	1,20% Лошадки
Тост с лососем и авокадо	1	1	A	38,50%	18%	13%	C 87	0,90%	B	1,10% Загадки
Скрембл с мортаделлой	1	1	A	31,10%	20%	30%	C 76	0,80%	B	1,10% Загадки
Тост с авокадо	1	1	A	28,20%	-7%	2%	C 87	0,90%	C	1,00% Загадки
Рикотники	1	1	C	30,10%	-19%	-11%	B 98	1,10%	C	0,90% Лошадки
Скрембл с креветкой	1	1	A	28,40%	13%	27%	C 63	0,70%	C	0,90% Загадки
Рисовая каша с яблочным штруделем	1	1	C	25,90%	-32%	-21%	C 88	1,00%	C	0,80% Собаки
Круассан миндальный	1	1	C	18,70%	-48%	-33%	B 97	1,00%	C	0,70% Лошадки
Омлет с крабом	1	1	A	35,00%	29%	32%	C 48	0,50%	C	0,70% Загадки
Омлет с белыми грибами	1	1	A	25,30%	18%	39%	C 43	0,50%	C	0,60% Загадки
Пшениная каша	1	1	C	26,10%	-30%	-19%	C 65	0,70%	C	0,60% Собаки
Овсяная каша с соте из сухофруктов	1	1	C	24,50%	-36%	-24%	C 64	0,70%	C	0,50% Собаки
Круассан лимонный	1	1	C	18,30%	-45%	-29%	C 45	0,50%	C	0,30% Собаки
Круассан классический	1	1	C	11,60%	-62%	-48%	C 60	0,60%	C	0,30% Собаки
Скрембл Вителло тоннато	1	1	B	41,90%	15%	5%	C 29	0,30%	C	0,30% Загадки
Павлова с фисташковым мороженым	1	1	A	22,10%	-3%	19%	A 206	2,20%	A	2,60% Звезды
Гречневый торт с клубникой	1	1	B	32,10%	-16%	-10%	A 178	1,90%	B	1,70% Лошадки
Чизкейк Лаванда	1	1	B	17,40%	-18%	7%	B 142	1,50%	B	1,60% Звезды
Тирамису	1	1	C	16,90%	-32%	-11%	A 159	1,70%	B	1,50% Лошадки
Теплый Шоколад с вяленой вишней	1	1	B	34,40%	-7%	-4%	B 133	1,40%	B	1,40% Лошадки
Шоколадные конфеты УСЛУГИ	0,2	1	C	25,90%	0%	-114%	C 90	1,00%	C	0,40% Лошадки
Шоколадные конфеты	0,2	1	C	25,80%	0%	-112%	C 67	0,70%	C	0,20% Собаки
Картофельное пюре	0,5	1	C	33,10%	-75%	-73%	C 17	0,20%	C	0,10% Собаки
Сезонные овощи	0,5	1	C	32,40%	-70%	-67%	C 11	0,10%	C	0,00% Собаки
Картофельное пюре с грибами	0,5	1	C	42,50%	-70%	-71%	C 2	0,00%	C	0,00% Собаки
Тартар Italia	1	1	B	34,50%	-3%	0%	B 118	1,30%	B	1,20% Лошадки
Тартар Острый 2.0	1	1	B	25,70%	-18%	-3%	B 104	1,10%	C	1,00% Лошадки
Лосось гравлакс	1	1	A	37,40%	18%	16%	C 59	0,60%	C	0,70% Загадки
Итого				30,20%			9 259			

Рисунок 13 – ABC анализ ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.

Исходя из анализа видно, что самый высокий спрос наблюдается у салатов:

- «Тунец А-ля нисуаз» - 416 продаж;

- «Вечнозеленый» - 284 продажи.

Среди десертов:

- «Сырники» - 335 продаж.

Среди горячих:

- «Гребешок с печеным картофелем» - 239 продаж.

Двойной поток чеков динамики по меню ООО «КРЕПЕРИ» показан на рисунке 14.

Двойной поток чеков Динамики по выбранной группе меню					
Сводные данные по ABC-анализу					
Даты с 01.03.2024 по 31.03.2024 Категории Кухня меню					
Параметр	Значение параметра		%		
Продано порций	9 259				
Выручка, руб.	4 721 301		100%		
Валовая маржа, руб.	3 294 227		69,80%		
С/С продаж, руб.	1 427 074		30,20%		
Наценка, %	231				
Позиций меню	84				
Количество позиций ССС,	34		40,50%		
	Кол-во	Позиций в меню	% от общего кол-ва		
A (50%)	4 781	22	26,20%		
B (30%)	2 684	22	26,20%		
C (20%)	1 794	40	47,60%		
Средняя цена в группе без учёта скидок, руб.			559	Изменение ср цены в группе без учета скидок от ср цены в группе с учетом скидок	
Средняя цена в группе с учётом скидок, руб.			531	-5%	
Средневзвешенная цена, Актуальность цен без учёта скидок			510		
Актуальность цен с учётом скидок			91%		
			96%		

Рисунок 14 – Двойной поток чеков динамики по меню ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.

Из таблицы видно, что продано 9 259 порций со средней ценой 559 рублей без учета скидок. Выручка составила 4 721 301 рубль, себестоимость продаж - 1 427 074 рубля, а валовая маржа - 3 294 227 рублей (69,80% от выручки). Наценка составляет 231%.

Позиций в меню - 84, из которых 40,50% это позиции с максимальной себестоимостью. Средняя цена в группе без учета скидок равна 559 рублям, а с учетом скидок - 531 рубль. Средневзвешенная цена составляет 510 рублей.

Актуальность цен без учета скидок - 91%, а с учетом скидок - 96%.

Исходя из этих данных, можно сделать вывод, что бизнес показывает хороший уровень выручки, однако следует обратить внимание на высокую наценку и увеличить актуальность цен для повышения эффективности.

Таким образом, ABC анализ показал, что предприятие прибыльно. Имеются позиции всех 3 категорий.

Виды потребительского спроса представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Виды потребительского спроса

Виды спроса	Значение
Отрицательный спрос	Характеризует состояние рынка, когда значительная его часть не принимает продукт и может даже заплатить определенную цену за отказ от его использования
Отсутствие спроса	В этом случае потребителям не хочется по какой-то причине приобретать определенные товары
Скрытый спрос	Характеризует состояние рынка, когда многие потребители не удовлетворены существующими продуктами
Падающий спрос	Характеризуется снижением или отсутствием у потребителей потребности в продукте
Нерегулярный спрос	Характеризует сезонные, ежедневные и даже часовые колебания спроса
Полноценный спрос	Когда организация удовлетворена объемом сбыта
Чрезмерный спрос	Характеризуется спросом, величина которого превышает возможности и желание организации по его удовлетворению
Нерациональный спрос	Это спрос на продукты, вредные для здоровья или нерациональные с общественной точки зрения

Исходя из таблицы, можно увидеть, что спрос предприятие ООО «КРЕПЕРИ» относится к полноценному спросу.

При полноценном спросе, т. е. когда организация удовлетворена объемом сбыта, используется поддерживающий маркетинг.

Поддерживающий маркетинг – вид маркетинга, задачей которого является в условиях полноценного спроса поддержание существующего уровня спроса с учетом изменения системы предпочтений потребителей и усиления конкуренции. [11]

Предприятию ООО «КРЕПЕРИ» характерна конкурентная маркетинговая стратегия «Сбор урожая». Это стратегия получения максимальной прибыли здесь и сейчас подходит для товаров и услуг с неопределённым будущим. Компания делает ставку на быстрый доход от их реализации и, соответственно, быстрое снижение расходов до того, как сократится объём продаж. Эта стратегия направлена на то, чтобы привлечь удовлетворенных клиентов других компаний и перейти на свою сторону.

Для успешной реализации стратегии "Сбор урожая" необходимо провести анализ конкурентов, их клиентов и рынка в целом, определить сильные и слабые стороны конкурентов, выявить потребности и предпочтения клиентов.

Далее необходимо разработать уникальное предложение, которое будет привлекательным для клиентов конкурентов, например, предложить более выгодные цены, условия сотрудничества, качество продукции или услуги. Также важно создать маркетинговую кампанию, направленную на рекламу своего предложения и привлечение клиентов.

Основными преимуществами стратегии "Сбор урожая" являются привлечение уже сформированной аудитории, снижение времени и затрат на привлечение новых клиентов, увеличение доли рынка за счет конкурентов.

Однако для успешной реализации этой стратегии необходимо учитывать риски, такие как негативная реакция конкурентов, потеря своей репутации и клиентов из-за агрессивных методов привлечения. Поэтому важно провести анализ и разработать стратегию с учетом всех возможных рисков и последствий. [12]

Ценообразование — это процесс установления цен на товары или услуги, который определяется рыночными условиями, конкуренцией, издержками производства и другими факторами. Ценообразование позволяет организациям определить оптимальную цену для своих товаров или услуг с целью получения прибыли и удовлетворения потребностей клиентов. В зависимости от специфики бизнеса и рынка, ценообразование может осуществляться различными методами, такими как стоимостной подход, конкурентный подход, ценовое дискриминация и другие. [13] Расчет цены блюд предприятия ООО «КРЕПЕРИ» представлены на таблице 5.

Таблица 5 – Расчет цены блюд предприятия ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.

Наименование	Себестоимость, руб.	Розничная цена, руб.	Маржа, руб.	Маржа, %
Гребешок с печеным картофелем	240,00	710,00	470,00	295,8
Тунец А-ля нисуаз	175,00	580,00	405,00	331,4
Вечнозеленый	165,00	560	395	339,4
Ньоки с морепродуктами	250,00	540	290	216,0

Из представленной таблицы можно сделать вывод, что предприятие ООО «КРЕПЕРИ» имеет хорошую маржу на свои блюда. В среднем маржа составляет около 300%, что является очень высоким показателем и говорит о успешной коммерческой деятельности предприятия. При этом, самым прибыльным блюдом является Тунец А-ля нисуаз, у которого маржа составляет 331,4%.

Этапы ценообразования ООО «КРЕПЕРИ»:

- анализ рынка. Проводится исследование конкурентной среды, анализ спроса и предложений на рынке. Определение целевой аудитории;
- определение целей компании. Проводится максимизация прибыли, повышение узнаваемости, увеличение спроса;
- оценка затрат. Происходит расчет себестоимости продукции, расчет издержек, расчет и анализ дополнительных затрат (реклама, маркетинг);
- стратегия ценообразования. Происходит выбор стратегии и принимается решение о ценовой политике, правила применяемых акций, скидок, бонусных систем;
- определение базовой цены. Установка начальной цены, на основе анализа рынка и конкурентов;
- тестинг. Проводится маркетинговое исследование, анализ спроса и реакции потребителей;
- контроль рыночных условий. Наблюдение за действиями конкурентов, реакция на изменение внешних факторов (инфляция, законодательство).

Тип цены предприятия ООО «КРЕПЕРИ» относится к рыночной цене, так как продажа товаров происходит рознично, в маленьком количестве.

Предприятие использует стратегию неокругленных, психологических цен на рынке, так как предприятие ООО «КРЕПЕРИ» тщательно рассчитывает затраты на:

- закуп сырья;
- поставку;
- обработку сырья;
- персонал;
- аренду нежилого помещения и тд.

10 Программы лояльности предприятия общественного питания ООО «КРЕПЕРИ»

Программа лояльности – это набор маркетинговых уловок, которые помогают компании увеличить клиентскую базу и создать дополнительные конкурентные преимущества. Она позволяет повысить интерес к продуктам и услугам. Кроме того, благодаря скидкам и бонусам, многие новые покупатели становятся постоянными клиентами.

Суть программы лояльности.

Если тщательно проработать условия программы лояльности, можно решить сразу несколько задач:

- снизить отток клиентов;
- увеличить сумму среднего чека и количество последующих продаж;
- повысить доверие к бренду и лояльность целевой аудитории;
- выявить причины снижения покупательской активности;
- сформировать актуальную базу данных (телефоны клиентов, адреса и т.д.);
- улучшить узнаваемость бренда;
- контролировать динамику потребительского поведения и «подталкивать» клиентов к определенным действиям;
- оптимизировать маркетинговый бюджет за счет персонализации предложений;
- расширить клиентскую базу посредством «сарафанного радио». [14]

Виды программ лояльности:

- дисконтная;
- бонусная;
- кэшбек;
- немонетарные;
- партнерская.

Предприятие ООО «КРЕПЕРИ» использует программу лояльности «Кэшбек». При посещении предприятия ООО «КРЕПЕРИ» покупателю будет предложено завести бонусную программу, которая распространяется на все проекты «GUSTO FAM». С каждой покупки или посещения начисляется 5% от стоимости заказа в виде бонусных баллов (1 балл= 1 руб.). Списать бонусы можно при следующей покупке или посещении (до 70% от стоимости заказа). Бонусные баллы могут сгорать при неиспользовании бонусной карты более 1 года со дня последнего посещения.

Также в программе лояльности есть ответвление на постоянных клиентов. Различия классической бонусной карты от постоянной показаны в таблице 6.

Таблица 6 – Отличия классической бонусной карты, от карты постоянного покупателя ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.

Наименование	% от заказа	Списание бонусов
Классическая бонусная карта	Начисление 5% от стоимости заказа с каждой покупки	До 70% от стоимости заказа
Карта постоянного клиента	Начисление 10% от стоимости заказа с каждой покупки	До 80% от стоимости заказа

Исходя из представленной информации, можно сделать вывод, что обе карты предоставляют бонусы в зависимости от стоимости заказа. Классическая бонусная карта начисляет 5% от стоимости заказа, а карта постоянного клиента - 10%. Однако максимальное количество бонусов, которые можно списать, также зависит от типа карты - до 70% и до 80% от стоимости заказа соответственно. Таким образом, выбор между этими картами будет зависеть от того, насколько часто покупатель делает покупки и хочет ли получать больший процент бонусов при этом.

Анкета для регистрации в бонусной программе состоит из:

- ФИО;
- номер телефона;
- дата рождения;
- пол;
- согласие на обработку персональных данных.

Акционных программ на предприятии ООО «КРЕПЕРИ» не проводится на момент прохождения практики и не планируется в 2024 году.

Коммуникационная политика - один из четырех основных элементов комплекса маркетинга. Чаще всего она выступает в форме сообщений, которые используются фирмой для аналитической информации, убеждение или напоминание потребителям о товарах, услуги, образцы, идеи.

Подразумевает создание свода правил для построения взаимоотношений с целевой аудиторией, описывает нормы продвижения товаров на рынке.

Коммуникативная политика предприятия ООО «КРЕПЕРИ» состоит из следующих правил:

- установить четкие правила общения с гостями, обучив персонал вежливости и уважения;
- обеспечить приветливое и дружелюбное обслуживание, предлагая помощь и консультацию по меню и услугам;
- слушать и учитывать мнение гостей, принимая критику и благодарность, чтобы улучшать качество обслуживания;

- создавать атмосферу доверия и комфорта, чтобы гости чувствовали себя желанными и расслабленными;
- использовать различные каналы коммуникации, такие как социальные сети, реклама и сотрудничество с местными СМИ, чтобы привлечь новых посетителей;
- проводить опросы и исследования, чтобы понять потребности и предпочтения аудитории, и адаптировать сервис соответственно;
- мотивировать персонал на эффективное общение и решение конфликтов, предоставляя им обучение и обратную связь;
- поддерживать открытую коммуникацию с поставщиками и партнерами, чтобы обеспечить качество продуктов и услуг.

11 Каналы сбыта предприятия ООО «КРЕПЕРИ»

В маркетинге выделяют следующие каналы сбыта продукции или услуги:

Прямые – характеризуются отсутствием независимых посредников. То есть производитель самостоятельно и напрямую реализует продукцию покупателям. Сделать это он может различными способами: через собственные (фирменные) магазины, в разнос (например, кулинарными изделиями), через интернет.

Непрямые (косвенные) каналы сбыта – в процессе дистрибуции принимает участие один или несколько посредников. Например, продажи через розничную торговую сеть, через мелких оптовиков, через сеть дистрибьюторов и т. д. [15] Виды каналов сбыта показаны на рисунке 15.

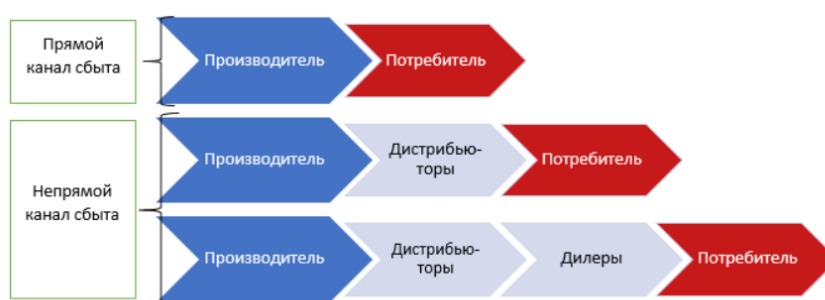


Рисунок 15 – Виды каналов сбыта

Компания ООО «КРЕПЕРИ» практикует трехуровневый косвенный канал сбыта, так как предприятие производит закупку товаров у различных поставщиков сырья. Схема канала сбыта предприятия ООО «КРЕПЕРИ» показана на рисунке 16.



Рисунок 16 – Схема канала сбыта продукции ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.

Исходя из рисунка, видно, что предприятие ООО «КРЕПЕРИ» использует трехуровневый канал сбыта

Процесс разработки канала сбыта предприятия ООО «КРЕПЕРИ»:

а) Анализ рынка и конкурентов:

- изучение конкурентных ресторанных бизнесов в городе;
- определение целевой аудитории и потребителей;
- изучение ценообразования, предложения, ассортимента конкурентов;

б) Уникальное предложение и позиционирование:

- определение отличий предприятия ООО «КРЕПЕРИ» от конкурентов, для привлечения;

- разработка уникального предложения и точки позиционирования;

в) Ценовая политика:

- использование эффективных систем ценообразования;
- разработка бонусной системы, мероприятий по привлечению;

г) Маркетинг и реклама:

- проведение маркетингового исследования;
- использование различных методов рекламы;
- рекламные мероприятия;

д) Обучение персонала:

- квалификация персонала;
- обучение сервису и продажам;

е) Наблюдение и анализ результатов:

- учет гостевого потока предприятия;
- учет изменения спроса;
- коррективы в программе сбыта;

ж) Обратная связь:

- сбор обратной связи в виде мнения, опроса, отзывов на платформах отзывиков.

Заключение

В процессе прохождения практики в период с «19» марта по «15» апреля в компании ООО «КРЕПЕРИ» была решена поставленная цель и решены следующие задачи ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью. ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности:

- сформировано комплексное представление о специфике работы коммерческих предприятий на различных отраслевых рынках;
- освоены организационные и функциональные процессы, связанные с управлением торгово-сбытовой деятельностью на предприятии;
- приобретен опыт выполнения работ по приемке товаров по количеству и качеству, установлению коммерческих связей, обслуживанию потребителей;
- развиты навыки работы с деловыми партнерами и потребителями; с продовольственными и непродовольственными товарами, торгово-технологическим оборудованием; с договорами, товаросопроводительными и иными документами.
- содействие формированию личностных качеств, обуславливающих устойчивый интерес, активное и творческое отношение к работе менеджера по продажам;
- освоены организационные и функциональные процессы, связанные с проведением экономической и маркетинговой деятельности на предприятии;
- приобретен опыт выполнения работ по оформлению финансовых отчетов, расчету налогов, проведению денежных расчетов, анализу хозяйственной деятельности предприятия;
- приобретен опыт выполнения работ по изучению спроса и маркетинговой среды предприятия, планированию и реализации маркетинговых мероприятий;
- развиты навыки работы с потребителями; с финансовыми, организационно-распорядительными, товаросопроводительными и иными документами;
- сбор, обобщение и систематизация материалов для написания отчета по производственной (по профилю специальности) практике.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Консультант Плюс. «ГК РФ Статья 506. Договор поставки» [сайт]. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/f84987de733d13299eccd0532f4a45b13509548f/
- 2 Консультант Плюс. «ГК РФ Статья 650. Договор аренды здания или сооружения» [сайт]. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/35d24bb29ef6bea8ff1c4234f53cdd613ee510ca/
- 3 Fresh doc. «Договор оказания клининговых услуг» [сайт]. – URL: https://www.freshdoc.ru/dogovor/vozmeznogo_okazaniya_uslug/
- 4 Качество Про. «Приемка сырья» [сайт]. – URL: <https://kachestvo.pro/kachestvo-produktsii/kontrol/priemka-produktov-pitaniya-i-syrya-na-sklad/>
- 5 ГОСТ РФ. [сайт]. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200049977>
- 6 ГОСТ РФ. [сайт]. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200114757>
- 7 ГОСТ РФ. [сайт]. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200119203>
- 8 Чертыковцев, В. К. Управление логистическими процессами : учебное пособие для вузов / В. К. Чертыковцев. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 190 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15178-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 12 — URL: <https://urait.ru/bcode/544546/p.12>.
- 9 АртаМеб. «Технологическое оборудование» [сайт]. – URL: <https://artameb.ru/articles/osnovnoe-tekhnologicheskoe-oborudovanie-dlya-predpriyatiy-obshchepita/>
- 10 Алексеева, Г. И. Бухгалтерский финансовый учет. Расчеты по оплате труда : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. И. Алексеева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 192 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17953-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 52 — URL: <https://urait.ru/bcode/534050/p.52>.
- 11 Коротков, А. В. Маркетинговые исследования : учебник для бакалавров / А. В. Коротков. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 595 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2878-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 47 — URL: <https://urait.ru/bcode/508855/p.47>.
- 12 Синяева И. М. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 394 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16955-3. — Текст : электронный

// Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 189 — URL: <https://urait.ru/bcode/535957/p.189> (дата обращения: 10.04.2024).

13 Ямпольская, Д. О. Ценообразование : учебник для вузов / Д. О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11197-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/540013>

14 Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для прикладного бакалавриата / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3959-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 274 — URL: <https://urait.ru/bcode/508122/p.274>

15 Мега Поиск. «Виды каналов сбыта» [сайт]. — URL: https://www.megaresearch.ru/knowledge_library/marketingovye-meropriyatiya-i-kanaly-sbyta-osnovnyh-igrokov-na-rynke-detskih-ploschadok-181

Приложение А

Устав ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.

Утверждены
Решением учредителя
ООО «КРЕПЕРИ»
№ 2
«07» апреля 2019 г.

**Изменения,
вносимые в устав Общества с ограниченной ответственностью
«КРЕПЕРИ»**

*п. 8.2. Статьи 8. Уставной капитал
читать в следующей редакции:*

8.2. Для обеспечения деятельности Общества за счет вкладов участников образован уставной капитал в размере 30 000 (тридцать тысяч) рублей. Оплата дополнительных вкладов производится в течение 2-х месяцев после принятия соответствующего решения.

*п. 13.2. Статьи 13. Директор
читать в следующей редакции:*

13.2. Директор избирается учредителями бессрочно.

Директор ООО «КРЕПЕРИ»



Николаев Иван Олегович

Приложение Б

Свидетельство о постановке на учет Российской организации в налоговом органе по месту ее нахождения ООО «КРЕПЕРИ»

Форма № 1-1-Учет
Код по КНД 1121007


Федеральная налоговая служба
СВИДЕТЕЛЬСТВО
О ПОСТАНОВКЕ НА УЧЕТ РОССИЙСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
В НАЛОГОВОМ ОРГАНЕ ПО МЕСТУ ЕЕ НАХОЖДЕНИЯ

Настоящее свидетельство подтверждает, что российская организация
ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "КРЕПЕРИ"

(полное наименование российской организации в соответствии с учредительными документами)

ОГРН **1142536003862**

поставлена на учет в соответствии с
Налоговым кодексом Российской Федерации **29 апреля 2014 г.**
(число, месяц, год)

в налоговом органе по месту нахождения **Инспекции Федеральной**
налоговой службы по Ленинскому району г.Владивостока

2536

(наименование налогового органа и его код)

и ей присвоен
ИНН/КПП **2536272553 / 253601001**

Заместитель начальника
инспекции


МП  **С. А. Кравчук**

 **серия 25 №003838662**

Приложение В

Свидетельство о государственной регистрации юридического лица ООО «КРЕПЕРИ»



Форма №

Р	5	1	0	0	3
---	---	---	---	---	---

Федеральная налоговая служба
СВИДЕТЕЛЬСТВО

о государственной регистрации юридического лица

В Единый государственный реестр юридических лиц в отношении
юридического лица

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "КРЕПЕРИ"
полное наименование юридического лица

внесена запись о создании юридического лица

29 апреля 2014 года
(дата) (месяц прописью) (года)

за основным государственным регистрационным номером (ОГРН)

1	1	4	2	5	3	6	0	0	3	8	6	2
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Запись содержит сведения, приведенные в прилагаемом к настоящему свидетельству листе записи Единого государственного реестра юридических лиц.

Свидетельство выдано налоговым органом Инспекция Федеральной налоговой службы
по Ленинскому району г. Владивостока
(Наименование регистрирующего органа)

29 апреля 2014 года
(дата) (месяц прописью) (года)

заместитель начальника инспекции Кравчук Светлана
Анатольевна

Должность ответственного лица Подпись Фамилия, инициалы

М.П. 

 серия 25 №003835799

ИАО с/информационный ресурс, Москва, 2012, проект 046

Приложение Г

Выписка из ЕГРЮЛ ООО «КРЕПЕРИ»

Сведения о регистрации		
11	Способ образования	Создание юридического лица
12	ОГРН	1142536003862
13	Дата регистрации	29.04.2014
14	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	1142536003862 29.04.2014
Сведения о регистрирующем органе по месту нахождения юридического лица		
15	Наименование регистрирующего органа	Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 15 по Приморскому краю
16	Адрес регистрирующего органа	,690012,,,Владивосток г.,Пихтовая,20,,
17	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	1142536003862 29.04.2014
Сведения о лице, имеющем право без доверенности действовать от имени юридического лица		
18	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ сведений о данном лице	1142536003862 29.04.2014
19	Фамилия Имя Отчество	НИКОЛАЕВ ИВАН ОЛЕГОВИЧ
20	ИНН	253605085073
21	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	1142536003862 29.04.2014
22	Должность	ДИРЕКТОР
23	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	1142536003862 29.04.2014
24	Пол	мужской
25	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	1142536003862 29.04.2014
26	Гражданство	гражданин Российской Федерации
Сведения об уставном капитале / складочном капитале / уставном фонде / паевом фонде		
27	Вид	УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ
28	Размер (в рублях)	30000
29	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	2192536243986 20.03.2019
Сведения об участниках / учредителях юридического лица		
1		
30	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ сведений о данном лице	1142536003862 29.04.2014

Приложение Д

Договор поставки ООО «КРЕПЕРИ»

прекращения действий указанных форс-мажорных обстоятельств при условии, что сторона, подвергшаяся действию форс-мажорных обстоятельств немедленно уведомит другую сторону о случившемся с подробным описанием создавшихся условий.

7.3. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по настоящему договору обязана незамедлительно, но не позднее 3 дней с момента их наступления, в письменной форме известить другую сторону о наступлении и прекращении вышеуказанных обстоятельств.

8. Арбитраж

8.1. Возникающие при исполнении настоящего договора спорные вопросы решаются сторонами путем переговоров.

8.2. В случае недостижения Сторонами согласия споры подлежат рассмотрению в Арбитражном суде г. Москвы.

9. Заключительные положения

9.1. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания и действует в течение одного года с момента его подписания.

9.2. Настоящий договор считается пролонгированным на каждый последующий год, если ни одна из сторон письменно не заявит о его расторжении не позднее, чем за 30 дней до истечения срока действия настоящего договора.

9.3. Каждая сторона имеет право расторгнуть настоящий договор в одностороннем порядке, предупредив об этом другую сторону не позднее, чем за 30 дней до момента расторжения. При этом между сторонами должны быть завершены все взаиморасчеты.

9.4. Права и обязанности сторон по настоящему договору могут быть переуступлены ими третьим лицам с обязательным письменным уведомлением другой стороны.

9.5. Стороны обязаны уведомить друг друга об изменении банковских и иных реквизитов в письменной форме в максимально короткие сроки, обеспечивающие точное исполнение обязательств по договору. Сторона, не получившая такого уведомления, освобождается от ответственности за неисполнение обязательств, причиной которой стало отсутствие информации и вправе требовать возмещения возникших в связи с этим убытки.

9.6. Во всем остальном, что не предусмотрено остальным договором, стороны руководствуются действующим законодательством РФ.

9.7. Договор составлен в двух экземплярах, один из которых находится у Продавца, второй – у Покупателя.

Продавец	Покупатель
ООО «ВЕЛЬД-21»	ООО «Крепери
Адрес места нахождения: 123060, г. Москва, ул. Берзарина, д.34, стр.11	690001 г. Владивосток, ул. Светланская, 155
ИНН 7713177170 КПП 773401001	ИНН 2536272553 КПП 253601001
Код по ОКВЭД 51.34 51.44.2 Код по ОКПО 48543106	ОКАТО 05401000000 ОГРН 1142536003862
р/с 40702810060140832401	р/сч 40702810550000011428
в ПАО "ПРОМСВЯЗЬБАНК", г. Москва	Дальневосточный банк Сбербанка РФ г. Хабаровск
к/с 301018104000000000555	к/сч 301018106000000000608
БИК 044525555	БИК 040813608
Тел. (495) 727 39 29	+7(423)2559692
Тел. /факс (495) 727 39 28	Creperie.ltd@gmail.com

М.П.

Мезенцев А.В./

М.П.

Николаев И.О./

Приложение Е

Договор аренды нежилого помещения ООО «КРЕПЕРИ»

ДОГОВОР СУБАРЕНДЫ

г. Владивосток

"19" марта 2019 г.

ИП Николаев Иван Олегович, именуемый в дальнейшем «Арендатор» действующей на основании свидетельства, договора аренды нежилого помещения, с одной стороны, и

Общество с ограниченной ответственностью «КРЕПЕРИ», в лице директора Николаева Ивана Олеговича, действующего на основании устава, именуемый в дальнейшем "Субарендатор", с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. Арендатор обязуется предоставить Субарендатору имущество, указанное в п. 1.2 настоящего договора, во временное пользование, а Субарендатор обязуется выплачивать арендную плату в размере и сроки, указанные в п. 3 настоящего договора.

1.2. Арендатор обязуется передать Субарендатору во временное пользование следующее имущество:

нежилое помещение общей площадью 148.1 кв.м., расположенное по адресу: Приморский край, г. Владивосток, ул. Уборевича, д. 15, расположенные на цокольном этаже здания, кадастровый номер 25.28.010002.1150, для размещения:

- магазин продовольственных товаров, в том числе деятельности по розничной торговле алкогольной продукции,
- предприятия общественного питания, в том числе деятельности по розничной продаже алкогольной продукции на розлив.

1.3. Данным помещением Арендатор владеет на праве аренды, срок действия с 09 ноября 2018 года (5 лет) по 09 ноября 2023 год, дата регистрации 05.12.2018 год, номер регистрации 25.28.010002.1150-25/001/2018-2.

1.4. Настоящий договор является одновременно актом приема-передачи имущества, отдельного акта не составляется.

1.5. Арендатор обязан предоставить в Субарендатору Имущество в состоянии, соответствующем следующим условиям: помещение и оборудование пригодное для эксплуатации и в надлежащем санитарном состоянии.

2. Обязанности сторон

2.1. Арендатор обязан:

2.1.1. Своевременно передать Субарендатору нанятое Имущество в состоянии, отвечающем условиям.

2.2. Субарендатор обязан:

2.2.1. Использовать Имущество в соответствии с условиями, указанными в п. 1.1 настоящего договора.

2.2.2. Поддерживать Имущество в исправном состоянии, производить за свой счет текущий ремонт.

2.2.3. Нести расходы по содержанию Имущества.

2.2.4. В установленные договором сроки производить расчеты по арендной плате, в соответствии с условиями, указанными в п. 3 настоящего договора.

2.2.5. Возвратить Имущество после прекращения действия договора Арендатору в пригодном для эксплуатации и в надлежащем санитарном состоянии.

3. Расчеты

3.1. Размер арендной платы составляет 105 000 (Сто пять тысяч) рублей 00 коп. ежемесячно.

3.2. Арендная плата вносится Субарендатором ежемесячно не позднее 10 числа следующего за оплачиваемым месяцем.

4. Ответственность сторон

4.1. За просрочку платежа Субарендатор уплачивает Арендодателю пеню из расчета 0,1 % от суммы договора за каждый день просрочки.

4.2. Меры ответственности сторон, не предусмотренные в настоящем договоре, применяются в соответствии с нормами гражданского законодательства, действующего на территории России.

4.3. Уплата неустойки не освобождает стороны от выполнения лежащих на них обязательств или устранения нарушений.

5. Срок действия договора

ой
у краю

Приложение Ж

Договор возмездного оказания услуг ООО «КРЕПЕРИ»

ДОГОВОР ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ УСЛУГ № 87.

г. Владивосток

«10» ноября 2023 года

Индивидуальный предприниматель Скаченко Юрий Юрьевич, именуемый в дальнейшем «Исполнитель», действующий на основании ОГРНИП 319253600029401, с одной стороны, и Общество с ограниченной ответственностью «КРЕПЕРИ», в лице генерального директора Николаева Ивана Олеговича, действующей на основании устава, вместе именуемые «Стороны», заключили настоящий договор, в дальнейшем именуемый «Договор», о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1 Исполнитель обязуется оказать услуги Заказчика по: уборке помещений, мытье полов, мытье посуды, мытье окон, погрузо-разгрузочным и подсобным работам.

1.2 Заказчик передает заявки по выполнению заявленных услуг Исполнителю посредством электронной почты, телефонной связи не позднее 15:00 дня, предшествующего дню оказания услуг в форме Заявки. Контакты, которые может использовать Заказчик для передачи Заявки: 89626867452; .

1.3 Место оказания услуг по Договору: Приморский край, г. Владивосток, Светланская, д. 33, ст 2.

1.4 Услуги считаются оказанными после подписания акта приема-сдачи Услуг Заказчиком или его уполномоченным представителем.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. ЗАКАЗЧИК ОБЯЗАН:

2.1.1. Предоставить точную информацию Исполнителю о времени и месте оказания Услуг. В случае изменения времени и места оказания Услуг, Заказчик обязан сообщить об этом Исполнителю не менее чем за два часа. Если Заказчик не сообщил об отмене заказа или сообщил менее, чем за два часа, Исполнитель имеет право взыскать неустойку (штраф) в размере 30 % от стоимости поступившей Заявки на Услуги, если бы она была выполнена.

2.1.2. Создать Исполнителю все необходимые условия для оказания услуг по настоящему Договору.

2.1.3. В случае необходимости провести Исполнителю и его представителям инструктаж по технике безопасности, а также иные необходимые инструктажи.

2.1.4. Обеспечить присутствие своего представителя на объекте оказания услуг, в случае, если иное не оговорено с Исполнителем.

2.1.5. По окончании оказания услуг подписать Акт приема-сдачи Услуг, в котором указывается полное количество часов, которое потребовалось Исполнителю для оказания услуги из расчета если бы услугу оказывал один представитель Исполнителя. Акт может быть подписан сторонами за любой период и объем оказания услуг (промежуточный и окончательный).

2.1.6. В случае если Акт не был подписан в течение 3-х (трех) рабочих дней с момента окончания оказания услуг, при отсутствии письменного мотивированного отказа со стороны Заказчика, Акт считается согласованным и подписанным, оплата услуг производится в полном объеме.

2.1.7. Оплатить услуги Исполнителя в полном объеме в соответствии с положениями п.3.2 настоящего Договора.

2.2. ИСПОЛНИТЕЛЬ ОБЯЗАН:

2.2.1. Назначить ответственное лицо, либо самостоятельно выступать в роли ответственного.

2.2.2. Оказать услуги надлежащего качества с соблюдением требований техники безопасности.

2.2.3. Оказать Услуги в полном объеме и в срок, согласованный с Заказчиком.

2.2.4. Без опозданий приступить к оказанию услуг в соответствии с Заявкой.

2.3. ЗАКАЗЧИК ВПРАВЕ: в любой момент наблюдать, находиться на объекте

2.4. ИСПОЛНИТЕЛЬ ВПРАВЕ:

2.4.1. Приостановить оказание услуг, в случае если представляется невозможным исполнить их без нарушения требований техники безопасности, при этом Заказчик оплачивает фактически затраченное время на период оказания услуг. В этом случае Исполнитель имеет право не предоставлять документальных подтверждений наступления данных условий.

2.4.2. Исполнитель может оказывать Услуги по Заявке лично, либо с привлечением третьих лиц, если последнее имеет юридически оформленные полномочия.

2.4.3. Исполнитель несет ответственность за действия третьих лиц, которым поручено исполнение их обязательств, как за свои собственные.

3. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ ПО ДОГОВОРУ

3.1. Стоимость оказанных услуг рассчитывается на основании согласованных между сторонами тарифов (Приложение № 1, которое является неотъемлемой частью настоящего Договора). НДС не облагается.

3.2. Расчеты между Сторонами производятся в рублях Российской Федерации любым способом, не запрещенным законодательством РФ.

3.3. Вознаграждение выплачивается путем перечисления денежных средств на расчетный счет Исполнителю в течение 5 рабочих дней с момента подписания акта приема-сдачи Услуг, на основании выставленного счета.

3.4. Исполнитель в течение всего срока действия Договора вправе уменьшить или увеличить стоимость оказания услуг, либо уменьшить или увеличить периодичность выплат вознаграждений, уведомив Заказчика об этом за месяц до оказания услуг.

4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

4.1. В случае если Заказчик задерживает выплату вознаграждения в установленный срок, Исполнитель вправе потребовать дополнительно перечисления пени в размере 1 % в день от общей суммы задолженности Заказчика по всем задолженностям.

4.2. Исполнитель не несет ответственности за повреждение или гибель имущества Заказчика, если, несмотря на предупреждение Заказчика представителями Исполнителя о невозможности обеспечить безопасное перемещение любого предмета, Заказчик, его сотрудник или лицо, находящееся по адресу отправления или назначения, настаивают на принятии Исполнителем данного предмета к обработке.

4.3. В случае нарушения Заказчиком условий Договора, которые дают Исполнителю право отказаться от исполнения заявки либо фактически приводят к невозможности исполнения, обязательства Исполнителя по выполнению заявки считаются прекращенными. При этом Заказчик возмещает Исполнителю причиненные в результате этого убытки.

4.4. При порче товарно-материальных ценностей, если таковая произошла по вине сотрудников Исполнителя или его представителей, незамедлительно составляется акт о причинении материального ущерба в присутствии представителей Заказчика и Исполнителя. Факт порчи товарно-материальных ценностей должен быть зафиксирован на фото или видео съемку в присутствии сотрудника Исполнителя или его представителей.

5. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

5.1. Договором установлен обязательный досудебный порядок разрешения споров между Сторонами по Договору: до обращения в суд с иском Сторона, имеющая какое-либо требование к другой Стороне по Договору, обязана направить ей письменную претензию с обоснованием своего требования, к которой должны быть приложены оригиналы либо удостоверенные направившей претензию Стороной копии документов, подтверждающих это требование. Срок ответа на претензию устанавливается 10 рабочих дней.

5.2. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть в рамках Договора или в связи с ним, по возможности, разрешаются путем переговоров между Сторонами, при не достижении согласия – в арбитражном суде города Владивосток.

6. ФОРС-МАЖОРНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА

6.1. Любая сторона, не выполнившая обязательства по Договору вследствие обстоятельств непреодолимой силы, обязана уведомить вторую сторону не позднее чем через 3(три) рабочих дня, после того, как ей стало известно о наличии данных обстоятельств.

6.2. В случае если форс-мажорные обстоятельства повлияли на выполнение условий

по Договору, стороны в течение 10 (десяти) рабочих дней решают о возможности продолжения отношений по Договору.

6.3. К обстоятельствам непреодолимой силы следует относить: военные действия, чрезвычайное положение в регионе, стихийные бедствия, гражданские беспорядки.

7. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

7.1. Настоящий договор вступает в силу с даты его подписания и действует до «30» ноября 2024 года. Договор составлен и подписан в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу. Для каждой стороны по одному экземпляру.

7.2. Все изменения и дополнения к Договору действительны, если они оформлены в письменном виде, согласованы и подписаны обеими Сторонами.

7.3. Исполнитель имеет право использовать информацию о заключенном Договоре и сотрудничестве с Заказчиком в рекламных целях (информация о факте и результатах сотрудничества).

7.4. Стороны признают юридическую силу за электронными письмами-документами, направленными по электронной почте (e-mail), и признают их равнозначными документам на бумажных носителях, подписанным собственноручной подписью, т.к. только сами Стороны и уполномоченные ими лица имеют доступ к соответствующим адресам электронной почты, указанным в Договоре в реквизитах Сторон и являющейся электронной подписью соответствующей стороны. Доступ к электронной почте каждая сторона осуществляет по паролю и обязуется сохранять его конфиденциальность.

8. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА, РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

Заказчик	Исполнитель
ООО «КРЕПЕРИ» ИНН: 2536272553 КПП: 253601001 КПП обособленного подразделения 253645001 ОГРН: 1142536003862 Расчетный счет: 40702810020020005818 в филиале «Хабаровский» АО «Альфа-Банк» БИК 040813770 К/С: 30101810800000000770 Юридический адрес: 690091, Приморский край, г. Владивосток, ул. Уборевича, д. 15, кааб 1/2	Индивидуальный предприниматель Скаченко Юрий Юрьевич ИНН 253814285887 ОГРНИП 319253600029401 690062, г. Владивосток, улица Камская, д. 1, корп./ст.Б, кв.43 РЕКВИЗИТЫ БАНКА: р/с 40802810408530000599 ФИЛИАЛ "ЦЕНТРАЛЬНЫЙ" БАНКА ВТБ (ПАО) БИК 044525411 К/с 30101810145250000411
Генеральный директор / Николаев И.О. / подпись М.П.	Индивидуальный предприниматель Скаченко Юрий Юрьевич / Скаченко Ю.Ю. / подпись М.П.

Приложение №1
К Договору возмездного оказания
услуг № 87
от «10» ноября 2023 года

Размер вознаграждения Исполнителя по настоящему Договору

№	Тип услуги	Цена за услугу
1	Подсобные работы	220 рублей/час
2	Уборка помещений	220 рублей/час
3	Мытье посуды	220 рублей/час

Стоимость впоследствии может быть изменена на основании и в порядке, указанном в п.3.4 Договора.

Цена указана без учета НДС. Расчеты производятся в рублях.

Подписи сторон:

Заказчик	Исполнитель
Генеральный директор	Индивидуальный предприниматель Скаченко Юрий Юрьевич
/ Николаев И.О. /	/ Скаченко Ю.Ю. /
подпись М.П.	подпись М.П.

Приложение 3

Договор на оказание услуг дератизации

Договор №134 на оказание услуг дератизации, дезинсекции и дезинфекции

г. Владивосток

"09" декабря 2022 г.

ООО "КРЕПЕРИ", именуемое в дальнейшем "Заказчик", в лице Директора Николаева И. О., действующего на основании Устава, с одной стороны, и ООО "Тонус-ВК", именуемое в дальнейшем "Исполнитель", в лице Врио директора Поштового Р. В., действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1 Исполнитель обязуется в установленные настоящим договором сроки, согласно собственного производственного плана, оказывать услуги, представленные в таблице №1, а Заказчик обязуется принимать эти услуги и оплачивать их.

Таблица №1

Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Цена	Сумма
Услуга по дератизации по адресу г. Владивосток, ул. Светланская, 33 ст2 (GUSTO)	ед	1	1 500,00	1 500,00
Услуга по дезинсекции по адресу г. Владивосток, ул. Светланская, 33 ст2 (GUSTO)	ед	1	6 500,00	6 500,00
Услуга по дезинфекции по адресу г. Владивосток, ул. Светланская, 33 ст2 (GUSTO)	ед	1	4 500,00	4 500,00
Кратность (количество обработок):				1 (Один)
Итого:				12 500,00

Стоимость одной обработки составляет: 12 500 (Двенадцать тысяч пятьсот) руб. 00 коп. Общая сумма составляет: 12 500 (Двенадцать тысяч пятьсот) руб. 00 коп. Без НДС, применяется упрощенная схема налогообложения.

1.2 Услуги по дератизации (далее – услуги) оказываются в помещениях зданий и сооружений Заказчика, общей площадью 3 кв.м., в период с 09 декабря 2022 г. по 31 декабря 2023 г..

1.3 Услуги по дезинсекции оказываются по предварительной заявке заказчика и оплачиваются отдельно, в соответствии с объемами, указанными в такой заявке.

1.4 Услуги по профилактической дезинфекции оказываются по предварительной заявке заказчика и оплачиваются отдельно, в соответствии с объемами, указанными в такой заявке.

1.3 Целью настоящего договора является исключение опасного и вредного воздействия мышевидных грызунов, синантропных членистоногих и патогенных микроорганизмов на человека посредством проведения Исполнителем дератизационных, дезинсекционных и дезинфекционных мероприятий на Объектах Заказчика.

1.4 При исполнении настоящего договора стороны руководствуются Федеральным законом РФ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» от 30 марта 1999 года № 52-ФЗ, нормативно-правовыми и методическими документами, а также иным законодательством Российской Федерации.

2. Права и обязанности Сторон

2.1 Исполнитель обязан:

2.1.1 Оказывать услуги по дератизации, дезинсекции и дезинфекции в порядке и сроки, предусмотренные настоящим договором

2.1.2 Обеспечить эффективность мероприятий по дератизации, дезинсекции и дезинфекции в соответствии с действующими нормативно-методическими документами, применяя предназначенные для этих целей и в соответствующем порядке разрешенные к применению на территории Российской Федерации средства и оборудование.

2.1.3 В случае необходимости проведения внеплановых мероприятий по дератизации на Объектах Заказчика и прилегающей территории, Исполнитель обязан оказать эти услуги в течение 3-х рабочих дней с момента получения соответствующей заявки Заказчика.

2.1.4 Предоставлять по требованию Заказчика информацию о ходе оказания услуг и их результатах.

2.1.5 Предоставлять Заказчику конкретный перечень инженерно - строительных, санитарно -

технических и санитарно – гигиенических мероприятий, необходимых для защиты отдельных объектов от мышевидных грызунов.

2.2 Исполнитель вправе:

2.2.1 Требовать от Заказчика присутствия его представителя при оказании им услуг.

2.2.2 Получать от Заказчика информацию, необходимую для оказания им услуг по настоящему договору.

2.2.3 Проводить осмотры Объектов, сбор информации путем опроса персонала Заказчика о наличии грызунов или следов их пребывания на Объектах Заказчика и прилегающей территории.

2.2.4 Требовать от Заказчика оплаты фактически оказанных услуг за отчетный период в случае надлежащего исполнения им обязательств по настоящему договору.

2.3 Заказчик обязан:

2.3.1 Обеспечить в допуск работников Исполнителя, привлекаемых для оказания услуг по настоящему Договору во все помещения Объектов в согласованное с Заказчиком время.

2.3.2 Назначить из числа своих сотрудников ответственного представителя для осуществления от имени Заказчика контроля за оказанием услуг Исполнителем и уполномоченного заверять документацию по проводимым объемам услуг по дератизации в соответствии с настоящим договором.

2.3.3 Принимать оказанные Исполнителем услуги в порядке и сроки, предусмотренные разделом 4 настоящего договора.

2.3.4 Оплачивать оказанные Исполнителем и принятые Заказчиком услуги в порядке, предусмотренном разделом 3 настоящего договора.

2.3.5 Соблюдать меры, препятствующие миграции грызунов, создающие неблагоприятные условия для их обитания в соответствии с «Санитарными Нормами и Правилами» Министерства Здравоохранения РФ, утвержденными Главным Государственным Санитарным Врачом РФ (СП 3.5.3.1129-02).

2.3.6 Обеспечить нормальную освещенность объекта и соблюдение условий по технике безопасности и охране труда, а также мер безопасности в отношении применяемых ядовитых веществ.

2.4 Заказчик вправе:

2.4.1 Во всякое время проверять ход и качество услуг, оказываемых Исполнителем, не вмешиваясь при этом в его деятельность.

2.4.2 Запрашивать у Исполнителя информацию, подтверждающую, что используемые им при оказании услуг средства допущены к применению в порядке, предусмотренном действующим законодательством

3. Стоимость услуг и порядок расчетов

3.1. Цена договора составляет: 12 500 (Двенадцать тысяч пятьсот) руб. 00 коп. Без НДС, применяется упрощенная схема налогообложения на основании ст. 346.11 и 346.12 главы 26.2 Налогового Кодекса Российской Федерации. В случае утраты Исполнителем права на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика по уплате НДС, стоимость услуг рассматривается как включающая в себя НДС.

3.2 Оплата за фактически оказанные Исполнителем по настоящему договору услуги производится Заказчиком посредством перечисления денежных средств на расчетный счет Исполнителя или наличными денежными средствами непосредственно в кассу Исполнителя, в размерах, указанных в п. 1.1, согласно выставленному Исполнителем счету. Основанием для оплаты услуг является подписанный сторонами акт сдачи-приемки оказанных услуг.

3.3 Срок оплаты: в течение 10 дней с момента подписания Заказчиком акта сдачи-приемки оказанных услуг.

4. Порядок сдачи-приемки оказанных услуг

4.1 Исполнитель обязан в течение 10 дней после оказания услуг передать Заказчику подготовленные и подписанные им акт сдачи-приемки оказанных услуг, счет и счет-фактуру.

4.2 Заказчик в течение 7-ми дней с момента получения от Исполнителя актов сдачи-приемки оказанных услуг подписывает акты и один экземпляр акта передает Исполнителю.

4.3 Услуги считаются оказанными Исполнителем надлежащим образом и принятыми Заказчиком к оплате после их окончательной сдачи Исполнителем и подписания сторонами акта сдачи-приемки оказанных услуг.

5. Ответственность Сторон

5.1 При нарушении условий настоящего договора виновная сторона несет ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

5.2 В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по настоящему договору виновная сторона обязана возместить другой стороне причиненные убытки.

5.3 В случае нарушения Исполнителем сроков выполнения работ по настоящему Договору он уплачивает Заказчику неустойку (пеню) из расчета одной трехсотой действующей на день уплаты неустойки ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации от стоимости невыполненных работ за каждый день просрочки.

5.4 В случае нарушения Исполнителем сроков устранения недостатков выполненных работ он уплачивает Заказчику неустойку (пеню) из расчета одной трехсотой действующей на день уплаты неустойки ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации от стоимости невыполненных работ за каждый день просрочки.

6. Заключительные положения

6.1 Взаимоотношения сторон, не урегулированные настоящим Договором, регламентируются действующим законодательством Российской Федерации.

6.2 Настоящий договор считается заключенным с момента его подписания сторонами и действует с 09 декабря 2022 г. по 31 декабря 2023 г., а в части финансовых расчетов действует до окончания исполнения Сторонами своих обязательств.

6.3 Любые изменения и дополнения к настоящему Договору совершаются в письменной форме и подписываются сторонами.

6.4 Споры и разногласия между сторонами, возникающие при исполнении Договора разрешаются по возможности путем переговоров.

6.5 При невозможности разрешения споров путем переговоров, стороны передают их на рассмотрение в арбитражный суд Приморского края..

6.6 Настоящий Договор составлен в двух экземплярах – по одному для каждой из сторон.

Исполнитель:

ООО "Тонус-ВК"
690087, Приморский край,
г.Владивосток, ул. Баляева, 62в
ИНН 2536034414
КПП 253601001
р/с 40702810300020000852 в АО
"Дальневосточный банк" Г. Владивосток
к/с 30101810900000000705
БИК 040507705

Заказчик:

ООО "КРЕПЕРИ"
690091, край Приморский, г Владивосток,
ул Уборевича, дом 15
ИНН 2536272553
КПП 253601001
к/с 30101810800000000770
БИК 040813770

Подписи сторон

Исполнитель:

Врио Директора


Поштовый Р. В.

Заказчик:

Директор


Николаев И. О.

Приложение И

Бланк инвентаризации ООО «КРЕПЕРИ», 2024г.

ООО КРЕПЕРИ																			
организация																			
Сличительная ведомость				Номер документа	Дата документа														
				0109	27.03.2024														
Предприятие: GUSTO gastrobar																			
Склад: БАР Склад Густо																			
Примечание:																			
№	Наименование	Ед. изм.	Цена	Остатки фактические		Остатки расчетные		Результаты инвентаризации											
				Кол-во	Сумма, р.	Кол-во	Сумма, р.	Излишки		Недостача									
								Кол-во	Сумма, р.	Кол-во	Сумма, р.								
1	Вино игр бел/брют КОНТИ	л	1 616,00	18,000	29 088,00	21,580	34 873,28			3,580	5 785,28								
2	Вино игр бел/брют ШАМПАНЬ	л	6 526,67	0,750	4 895,00	1,500	9 790,00			0,750	4 895,00								
3	Вино бел/сух ИНВИНЕЙТ	л	3 241,83	7,625	24 718,91	9,000	29 176,43			1,375	4 457,52								
4	Вино игристое б/сух ШАТО	л	2 913,60	23,250	67 741,20	24,625	71 747,40			1,375	4 006,20								
5	Вино кр/сух АЛЬТОС ЛАС	л	1 886,58	0,000	0,00	1,375	2 594,05			1,375	2 594,05								
6	Вино кр/сух ИЛЬ МАДЖИО	л	1 754,45	13,875	24 342,99	15,250	26 755,36			1,375	2 412,37								
7	Вино б/сух АРКО БЭЙ	л	1 233,07	0,000	-0,01	1,875	2 312,00			1,875	2 312,01								
8	Вино кр/сух ШАЛЛЕР	л	3 048,67	3,000	9 146,00	3,750	11 432,50			0,750	2 286,50								
9	Вино игр б/экстрабрют	л	2 946,67	6,750	19 890,00	7,500	22 100,00			0,750	2 210,00								
10	Вино ликерное МАРТО ГИЙОМ	л	8 823,00	0,000	0,00	0,250	2 205,75			0,250	2 205,75								
11	Вино кр/сух ВИНЬЯ КУБИЙО	л	2 823,33	1,500	4 235,00	2,250	6 352,50			0,750	2 117,50								
12	Вино б/сух КОЛЛИ МОРЕНИЧИ	л	1 284,00	11,250	14 445,00	12,775	16 403,10			1,525	1 958,10								
13	Вино б/сух КУБАНЬ КРЫМСК	л	2 200,00	8,250	18 150,00	9,000	19 800,00			0,750	1 650,00								
14	Вино кр/сух БЬЮРКО РИОХА	л	1 304,00	18,000	23 472,00	19,250	25 102,00			1,250	1 630,00								
15	Вино бел/сух ВИНЬЮ ВЕРДЕ	л	1 210,00	0,000	0,00	1,325	1 603,25			1,325	1 603,25								
16	Вино кр/сух ВИНЬЯ ЗОРЗАЛЬ	л	1 426,67	3,500	4 993,33	4,620	6 591,20			1,120	1 597,87								
17	Виски ГЛЕНГОЙН 12 ЛЕТ 0,7	л	9 077,83	2,800	25 417,92	2,950	26 779,59			0,150	1 361,68								
18	Вино игр бел/брют КАВА	л	1 333,33	12,250	16 333,34	13,125	17 500,00			0,875	1 166,66								
19	Вино кр/сух ШНАЙДЕР	л	1 078,84	24,000	25 892,18	24,945	26 911,68			0,945	1 019,50								
20	Вино б/сух РЕСС РИСЛИНГ	л	1 760,00	6,750	11 880,00	7,250	12 760,00			0,500	880,00								
21	Вино кр/сух ДОМЕН	л	1 650,00	1,875	3 093,75	2,375	3 918,75			0,500	825,00								
22	Пиво МАЙЗЕЛС ВАЙС	шт	197,67	20,000	3 953,29	23,000	4 546,30			3,000	593,01								
23	Пиво ШНАЙДЕР ВАЙСС ХЕЛЕ	шт	250,00	38,000	9 500,00	40,000	10 000,00			2,000	500,00								
24	Пиво АРКОБРОЙ МОЗЕР	шт	230,00	30,000	6 900,00	32,000	7 360,00			2,000	460,00								
25	Ликер ПЬЕММЕ ЛИМОНЧЕЛЛО 0,5	л	2 844,00	2,250	6 399,00	2,400	6 825,60			0,150	426,60								
26	Ликер десертный	л	5 025,09	0,300	1 507,53	0,375	1 884,41			0,075	376,88								
27	Ликер десертный ПРУНЕЛЛА	л	4 275,03	0,100	427,50	0,175	748,13			0,075	320,63								
28	Портвейн КИНТА ДЕ ЛЯ РОСА	л	2 761,33	1,560	4 307,68	1,650	4 556,20			0,090	248,52								
29	Вино б/сух ГАЛПАД БРОЙЕР+МЕРЛАЙН+ЛУНДЕН РИСЛИНГ VENTURE	л	1 836,00	19,500	35 802,00	19,625	36 031,50			0,125	229,50								
30	Водка ЭКЛИС СИНГЛ ЭСТЕИТ 0,7	л	3 386,43	2,700	9 143,35	2,760	9 346,54			0,060	203,19								
31	Херес АЛЕХАНДРО МЕДИУМ	л	1 574,48	0,125	196,81	0,250	393,62			0,125	196,81								
32	Вино роз/сух ГАЛИО ПОДЖИО	л	1 584,00	15,375	24 354,00	15,480	24 520,32			0,105	166,32								
33	Вино игр бел/брют ЛА ВИДАЛЬ КАМП КАВА 0,75	л	2 126,67	6,750	14 355,00	6,825	14 514,50			0,075	159,50								
34	Коньяк ШАТО ДЕ МОНТИФО	л	6 458,70	1,560	10 075,58	1,580	10 204,75			0,020	129,17								
35	Коньяк ЛЕРО ВС 0,7	л	4 649,56	0,300	1 394,87	0,320	1 487,86			0,020	92,99								
36	Виски ГЛЕНФАРКЛАС 105 0,75	л	8 393,00	0,630	5 287,59	0,640	5 371,52			0,010	83,93								
37	Херес АЛЕХАНДРО ОЛОРОСО	л	1 750,53	2,250	3 938,70	2,295	4 017,47			0,045	78,77								
38	Виски АРМОРИК КЛАССИК 0,7	л	5 633,51	0,440	2 478,75	0,450	2 535,08			0,010	56,34								
39	Херес АЛЕХАНДРО ФИНО	л	2 159,60	0,000	0,00	0,025	53,99			0,025	53,99								
40	Портвейн КИНТА ДЕ ЛЯ РОСА	л	4 142,00	0,000	0,00	0,005	20,71			0,005	20,71								
41	Вино игр бел/брют КЛОД	л	0,00	4,500	0,00	-8,750	0,00	13,250											
42	Вино ликерное ШАТО ДЕ	л	2 896,29	0,925	2 679,07	0,920	2 664,59	0,005	14,48										
43	Виски КИЛХОМАН МАХИР	л	10 382,29	0,050	519,11	0,035	363,38	0,015	155,73										
44	Виски МИШЕЛЬ КУРВЕР	л	9 702,14	0,520	5 045,11	0,500	4 851,07	0,020	194,04										
45	Пиво МАЙЗЕЛ ВАЙС	шт	230,00	0,000	0,00	-1,000	-230,00	1,000	230,00										
46	Виски ТЕНЖАКУ ПЬЮА МОЛТ	л	3 554,85	0,000	0,00	-0,130	-462,13	0,130	462,13										
47	Вино кр/сух ВИНЬЯ ЗОРЗАЛЬ	л	2 176,00	3,000	6 528,00	2,750	5 984,00	0,250	544,00										
48	Виски КАВАЛАН	л	9 981,78	1,400	13 974,50	1,335	13 325,68	0,065	648,82										
49	Вино кр/сух СЕЗАР И РОЗАЛИ	л	1 136,00	0,750	852,00	0,125	142,00	0,625	710,00										
50	Сидр п/сух БУШЕ БРЮТ ДЕ	л	1 074,13	1,500	1 611,20	0,750	805,60	0,750	805,60										
51	Пиво ШНАЙДЕР ТАП 07	шт	241,81	53,000	12 815,90	49,000	11 848,66	4,000	967,24										
52	Пиво МАЙЗЕЛ ВАЙС	шт	245,00	5,000	1 225,00	-4,000	-980,00	9,000	2 205,00										
53	Вино б/сух ВИЛЛА ВИКТОРИЯ	л	1 193,33	4,125	4 922,49	2,275	2 714,83	1,850	2 207,66										
54	Вино бел/сух ШАЛЛЕР	л	3 502,00	5,250	18 385,50	4,500	15 759,00	0,750	2 626,50										
55	Вино кр/сух РЕЙНЕКЕ	л	2 795,37	4,500	12 579,18	3,375	9 434,39	1,125	3 144,79										
56	Пиво ШНАЙДЕР ВАЙСС	шт	279,99	8,000	2 239,94	-6,000	-1 679,92	14,000	3 919,86										
Итого					551 133,25		585 668,49		18 835,86		53 371,10								

Приложение К

Меню ООО «КРЕПЕРИ», 2023-2024г.

ФИРМЕННЫЙ ЧАЙ		ЗАВТРАКИ ALL DAY LONG		АВТОРСКИЕ НАПИТКИ		САЛАТЫ	
Инбирный	360	Овсяная каша с соте из сухофруктов	360	Лимонад	270	Цезарь по-пожарски	460
Зелёный чай, инбир, лимон, инбирный сироп		На коровьем молоке. Соте из сухофруктов, заварной крем, айва, цедра лимона, сливочное масло	200 г	Цитрусовый/матча-алоэ/пряная вишня/манго-мята		Пожарская колбаса с куриным жу, салат айсберг, романо, соус из винограда, крутоны, пармезан, орегано	180 г
Облепиховый	350	Скрембл с мортаделлой	670	Морс ягодный	180	Тунец а-ля нисуаз	580
Черный чай, облепиха, апельсин, розмарин, мёд		Скрембл с сыром, мортаделла, страчателла с песто, микс салатов, фисташка, оливковое масло	240 г	Комбуча	210	Микс салатов, тунец, соус грибочки, печёные цуккини и батат, мёд, оливки Каламата, крутоны, красный лук, цитрусовая заправка	370 г
Таёжный	370	Тост с крабом	830	Свежевыжатый сок	320	Ростбиф с миксом салатов	540
Черный чай, жожобевопло ягода, брусника, лимонник, мёд		Тост из бриоши, краб, яйцо пашот, крабовое масло, соус из сыра раклет, фисташка	170 г	апельсин/грейпфрут	320	Соус черносмле, лесной орех, горгонзола, корни чипс	150 г
Смородина – мята	330	Тост с авокадо	520	яблоко/персик/сельдерей	350	Фенхель и зелёное яблоко	440
Черный чай, смородина, смородиновый лист, смородиновое пюре, мята		Хлеб с киноа, творожный сыр, авокадо, свежий шпинат, яйцо пашот, соус из сыра раклет, семечка тыквы, подсолнечника и льна	150 г	Какао	250	Микс салатов и зелени, кедровые орехи, цитрусовая заправка, семечка тыквы, подсолнечника и льна	125 г
Пряный с молоком	370	Картофельные драники	430	Матча latte на кокосовом молоке	320	Вечнозелёный	560
Черный чай, какао, ваниль, корица, гвоздика, молоко, мёд		Оладьи из картофеля, райет из лосося, сметана, петрушка	210 г	Добавить поре манго	300	Сельдерей, пак-чой, брокколи, авокадо, цуккини, огурец, фрика, минн-руккола, микс семян, заправка из оливкового и кунжутного масла	250 г
ЧАЙ		Драники с крабом	720	Гречишный latte	300	Печёные овощи 2.0	430
500 мл		Оладьи из картофеля, краб, яйцо пашот, кукурузный соус и зелёный лук	220 г	Горячий сливочный банбл	300	Цуккини, баклажан, болгарский перец, томат черри, соус майо-бакажан, лимон конфи, реччатый лук, кедровый орех, базилик	190 г
Ассам	240	Сырники	460	НАПИТКИ		Печёная тыква с грушей	480
Эрл грай	240	Из отборного творога с творожным сыром, подаётся со сметаной, ягодным соусом, соусом из варёной стручки и сезонной ягоды	200 г	Вода минеральная «Baikal Pearl»	170	Маринованные и запечённые тыквы и груша, пармезан, мёд, крен-сыр из рикотты и дор блю, тыквенный соус и семечки	290 г
Пряный	240	Круассан классический	210	Вода минеральная «Baikal Pearl»	240		
Те Гуань Ин	240	Круассан миндальный	290	Сок	190		
Сенча	240	Круассан лимонный	310	яблоко/персик/томат/апельсин	300		
Зелёные спирали	240			Кола	210		
Жасмин	240			Тоник	340		
Гречишный	240						
Ромашковый	240						
ДЕСЕРТЫ		ПАСТА		СТАРТЕРЫ		КОФЕ	
Теплый шоколад с вяленой вишней	520	Макароны с тушёной	470	Оливки	390	Эспрессо/Двойной эспрессо	150/200
Брауни с шоколадным соусом, вяленая вишня, ванильный гломбир	235 г	Паста макароничи, тушёнка из оленины, говяжий жу, грана падано, запечённый красный лук, соус софрито	220 г	Каламата и изюмные оливки, маринованные с миндальн, цедрой лимона, оливковым маслом и зирой	130 г	Фильтр-кофе	160/200
Тиранису	380	Болоньезе с фрикадельками	470	Сыры	630	Американо	160/200
Домашнее печеное савоярди, крен на желтках с насаждением и жерсом Паджо Хенесис, кофейная пропитка, тёмный шоколад, какао	150 г	Яичная паста, фрикадельки из говядины, пармезан, грана падано, куриный жу, перец Кубеба, базилик	240 г	Моцарелла, раклет, бри, грана падано	155 г	Американо с молоком	180/220
Павлова с фисташковым мороженым	540	Ньокки с морепродуктами	540	Мясная нарезка	710	Американо на молоке	200/240
Воздушный белковый бисквит, ванильный крен-чизкейк, кули с земляникой, сезонная ягода, соевая фисташка	170 г	Картофельные ньокки, кальмар, осьминог, креветка, соус из сыра раклет, кристи лук, креветочный жу, базилик	210 г	Четыре вида салати, прошутто, маринованный редис, зернистая горчица, фундук, оливковое масло	125 г	Капучино	180/280
Гречневый торт с клубникой	470	Паста с грешеском	540	Вителло тоннато	480	Латте/Айс Латте	260
Миндальный бисквит, заварной крем, ягодный соус, клубничный сорбет, свежая клубника, попкорн из гречи	220 г	Яичная паста, песто из цуккини, грешеск, цуккини, пармезан, лимон, базилик	180 г	Говяжья вырезка су-вид, соус вителло тоннато, крутоны, зелёный лук, оливковое масло	130 г	Flat White	250
Чизкейк с лавандой	460	Спагетти с морепродуктами	620	Хумус с печёными овощами	450	РАФ на сливках	300
Чизкейк из творожного сыра с лавандой, белый шоколадон и фундукон	155 г	Кальмар, вонголе, креветка, биск	330 г	Батат, свёкла, тыква, цуккини, вяленые оливки, копчёная паприка, оливковое масло, базилик	250 г	Американо пряная вишня	300
Шоколадные конфеты	225	Зелёный – новый розовый	530	Паштет из куриной печени	420	Альтернативное молоко	80
Дор блю / маркуай / матча	3 шт	Тартар из свежего тунца, пармезан, песто	200 г	С винным соусом, драной горчицей и зернистой горчицей. Подаётся с бриошью или бородинским хлебом на выбор	190 г	Сироп домашний	30
Мороженое	160	Казаречче с томатами	440	Лосось гравлакс	660	ваниль/соевая карамель/лаванда	
Пломбир с натуральной ванилью		Паста казаречче, томатный соус, томаты в собственном соку, грана падано, оливковое масло, перец Кубеба, базилик	230 г	Малосолный лосось, слайсы сельдерея и фенхеля, катерси, заправка на основе зелёного чая, укроп	100 г		
Фисташковое		Равиоли с курицей	530	Тартар острый 2.0	460		
Ягодное		Равиоли с начинкой из курицы, пармезана, томатов черри, соус из сыра раклет	230 г	Говядина, острый майо соус со свекольной пудрой, кинза, чеснок конфи, красный маринованный лук, корианси, соус Ворчистер, чили перец, соус Шрирача, луковый чипс	140 г		
ФЛЭТ БРЭД		ОСНОВНОЕ		СУПЫ		CUSTO GASTROBAR	
Воздушное дрожжевое тесто на закваске							
Флэт брэд с мортаделлой	620	Грешеск	710	Крем-суп из белых грибов	560	БАР	
Мортаделла, соус бешамель, страчателла, песто, фисташки, оливковое масло, перец Кубеба	310 г	Запечённый картофель, трофейный соус, масло из укропа, соус из пармезана	270 г	На курином бульоне с белыми грибами и шампиньонами, жареные белые грибы, соус софрито, домашний сметана, трофейное масло, грибная пудра	230 г		
Флэт брэд с острым тартаром	560	Утиная ножка конфи	790	Минестроне	390	БАР	
Говядина, острый майо соус со свекольной пудрой, минн-руккола, кинза, луковые чипсы, масло чили-ленонграсс и чили нити	300 г	Пюре из цветной капусты, запечённая айва, красный печёный лук и утиный жу	340 г	Овощной суп на курином бульоне, фасоль Лима, брокколи, кукуруза, болгарский перец, пекинская капуста, спаржа, черри конфи, крутоны, базилик, мята	250 г		
Флэт брэд с ндией	520	Куриная грудка	660	Тыквенный биск	440	БАР	
Ндуй, хумус, кристи нут, масло чили-ленонграсс, смесь специй Бахарат и свежий базилик	310 г	Полента, сезонные овощи, куриный соус	350 г	Гёдза с креветкой, кокосовые сливки, масло чили-ленонграсс	240 г		
Флэт брэд с крабом и цуккини	740	Говяжий бургер	720	Куриный консоме	430	БАР	
Микс краба, цуккини, соус бешамель, цедра лимона и свежий базилик	310 г	Котлета из равномерной говядины, сыр, копчёная свиная грудинка, микс салатов, томат, луковый маринад	490 г	Куриный бульон, равюли из курицы, сезонные овощи	360 г		
Флэт брэд с томатами	520	Говяжья вырезка	1250	Луковый суп	420	БАР	
Томаты конфи, страчателла, пармезан и базилик	260 г	Крен из сельдерея, шампиньоны, шпинат и говяжий жу	300 г	На основе реччатого лука, куриного бульона и белого вина. Брюш, раклет, соус бешамель, перец Кубеба, мускатный орех	270 г		
ОСНОВНОЕ		Говяжья щека а-ля беф-бургиньон	710	ХЛЕБ		БАР	
		Картофельное пюре, шато из картофеля и моркови, говяжий жу и лук-сибулет	260 г	Домашний хлеб	240		
		Говяжий язык	840	Белый хлеб на закваске, бородинский хлеб на закваске, хлеб с киноа, фруктовый хлеб	190 г	БАР	
		Говяжий язык, грибы в сливочном соусе, крен из сельдерея и говяжий жу	230 г	Подается с домашним сливочным маслом			
		Палтус	740	Пшеничная лепёшка	130	БАР	
		Пюре из тыквы, кокоса и ленонграсса, тыкву-юду	205 г	Пшеничная лепёшка из пшени на закваске с топленым сливочным маслом	2 шт		
		Филе камбалы	590			БАР	
		Пюре из картофеля, сезонные овощи, соус на основе белого вина	280 г				
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
						БАР	
		</					

**Индивидуальное задание по производственной практике
(по профилю специальности)**

Студент **Вопилов Валерий Анатольевич**,
обучающийся(аяся) на 2 курсе по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)
прошел(ла) производственную практику (по профилю специальности) в объеме 144 часов
с «19» марта 2024 г. по «15» апреля 2024 г.
в организации ООО «КРЕПЕРИ», 690091 г. Владивосток, ул. Светланская, д.33, стр. 2.

Виды и объем работ в период производственной практики (по профилю специальности)

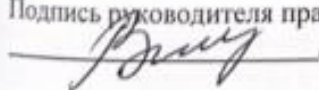
№ п/п	Вид работ	Кол-во часов
ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью 72 ч.		
1	Организационное собрание: ознакомление с особенностями прохождения практики, получение индивидуального задания на практику Инструкция по технике безопасности	1
2	Общая характеристика предприятия: – год образования, цель образования; – месторасположение, география рынка; – сфера деятельности, основные виды деятельности; – организационно-правовая форма; перечень учредительных документов; – ресурсы организации; – определение вида, класса и типа предприятия розничной / оптовой торговли; – целевые потребители товаров/ услуг; – сбор и регистрация статистической информации об объемах товарооборота, изменении цен и количества проданного товара в натуральном выражении за два года; – расчет статистических показателей изменения товарооборота; – изучение правил охраны труда в организации.	12
3	Участие в установлении контактов с деловыми партнерами	3
4	Участие в составлении, заключении договоров, контроле за их выполнением	3
5	Изучение претензий и санкций	3
6	Изучение деятельности по управлению торговыми запасами в организации	4
7	Приемка товаров по качеству и количеству	4
8	Работа со стандартами при приемке товаров по качеству и отпуске их при реализации	3
9	Исследование организации продаж	3
10	Характеристика форм обслуживания покупателей в организации	3
11	Выполнения технологических операций по хранению, подготовке	3
12	товаров к продаже, их выкладке и реализации	
13	Оказание основных и дополнительных услуг	3
	Наблюдение за соблюдением обязательных требований нормативных документов, а также требований на добровольной основе ГОСТ, ГОСТ Р, ТУ	3
14	Ведение деловых коммуникаций с руководством, специалистами,	3
15	покупателями	

16	Характеристика логистических процессов в организации	3
17	Характеристика, используемых приемов и методов закупочной логистики	3
18	Характеристика используемых приемов и методов коммерческой логистики	3
19	Характеристика видов и способа расстановки применяемого оборудования	3
20	Изучение правил эксплуатации оборудования в соответствии с назначением	3
21	Эксплуатация торгово-технологического оборудования	3
	Изучение организации технического обслуживания торгового оборудования	3
ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности		
72ч.		
21	Изучение форм бухгалтерской отчетности организации за два периода	2
22	Контроль и анализ результатов деятельности организации	
23	Оформление организационно-распорядительных и иных документов с использованием автоматизированных систем	2
24	Проверка правильности составления документации	3
25	Изучение систем хранения документации	3
26	Расчет и анализ основных экономических показателей деятельности в динамике	2
27	Анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности;	2
28	Участие в работе по расчету заработной платы	2
29	Участие в составлении финансовых документов и отчетов	2
30	Определение спроса на отдельный товар/услугу	2
31	Идентификация вида спроса и типа маркетинга, цели и стратегии маркетинга	3
32	Участие в проведении маркетинговых исследований рынка	3
33	Определение критериев конкурентоспособности товара/услуги (по выбору)	3
34	Оценка конкурентоспособности товара/услуги (по выбору)	3
35	Изучение порядка ценообразования	3
36	Идентификация целей и методов установления цен	3
37	Расчет цены на отдельный товар/услугу	3
38	Ознакомление с системами скидок/надбавок	3
38	Изучение коммуникативной политики, используемых методов и инструментов	3
39	Выявление основных факторов маркетинговой коммуникации	3
40	Участие в разработке акций по стимулированию сбыта	2
41	Определение целей, стратегии сбытовой политики	2
42	Характеристика используемых каналов сбыта	2
43	Участие в разработке и реализации маркетинговых мероприятий	3
44	Оформление отчета практики	10
45	Защита отчета	6

Дата выдачи задания «14» марта 2024 г.

Срок сдачи отчета по практике «15» апреля 2024 г.

Подпись руководителя практики

 / Виничук О.Ю., преподаватель Академического колледжа

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

Студент(ка) Вопилов Валерий Анатольевич,
обучающийся(аяся) на 2 курсе по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)
прошел(ла) производственную практику (по профилю специальности) в объеме 72 часов
с «19» марта 2024 г. по «01» апреля 2024 г.

в организации ООО «КРЕПЕРИ», г. Владивосток, ул. Светланская, д. 33, стр. 2

В период практики в рамках осваиваемого вида профессиональной деятельности выполнял следующие виды работ:

Вид профессиональной деятельности	Код и формулировка формируемых профессиональных компетенций	Виды работ, выполненных обучающимся во время практики в рамках овладения компетенциями	Качество выполнения работ (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно)
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	отлично
	ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	отлично
	ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству	отлично
	ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	отлично
	ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	отлично
	ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	отлично
	ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	отлично
	ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	отлично
	ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	отлично
	ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	отлично
Итоговая оценка по ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью			отлично

Заключение об уровне освоения обучающимися профессиональных компетенций:

(освоены на продвинутом уровне / освоены на базовом
уровне / освоены на пороговом уровне / освоены на уровне
ниже порогового)

Дата 15.04 2024 г.

Оценка за практику отлично

Руководитель практики от предприятия



Никитас И.О.
Ф.И.О.

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

Студент(ка) **Вопилов Валерий Анатольевич**,
 обучающийся(аяся) на **2_курсе** по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**
 прошел(ла) производственную практику (по профилю специальности) в объеме **72 часов**
 с **«02» апреля 2024 г.** по **«15» апреля 2024 г.**
 в организации **ООО «КРЕПЕРИ»**, 690091, Приморский край, г. Владивосток, ул. Светланская,
 д. 33, стр. 2

В период практики в рамках осваиваемого вида профессиональной
 деятельности выполнял следующие виды работ:

Ид профессиональной деятельности	Код и формулировка формируемых профессиональн ых компетенций	Виды работ, выполненных обучающимся во время практики в рамках овладения компетенциями	Качество выполнения работ (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно)
Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации	отлично
	ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	отлично
	ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	отлично
	ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	отлично
	ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	отлично
	ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	отлично

ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	отлично
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	отлично
ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	отлично
Итоговая оценка по ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности		отлично

Заключение об уровне освоения обучающимися профессиональных компетенций:

(освоены на продвинутом уровне / освоены на базовом уровне / освоены на пороговом уровне / освоены на уровне ниже порогового)

Дата 15.04 2024 г.

Оценка за практику отлично

Руководитель практики от предприятия



Никольский И.О.
Ф.И.О.

ДНЕВНИК прохождения учебной практики

Студент(ка) Вопилов Валерий Анатольевич

Фамилия Имя Отчество

Специальность/профессия Коммерция (по отраслям)

Группа С-КМ-22-1

Место прохождения практики ООО «КРЕПЕРИ», Приморский край, г. Владивосток, ул. Светланская, д. 33, стр. 2.

Сроки прохождения с 19 марта 2024 г. по 15 апреля 2024 г.

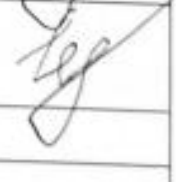
Инструктаж на рабочем месте «19» марта 2023 г.

дата

подпись

Ф. И. О. инструктирующего

Дата (период)	Описание выполнения производственных заданий (виды и объем работ, выполненных за день)	Оценка	Подпись руководителя практики
19.03.2024	Инструктаж по технике безопасности: - ознакомление с правилами безопасности на предприятии - общее ознакомление с процессом работы на данном предприятии	отлично	
20.03.2024 -23.03.2024	Общее знакомство с организацией: - год образования, цель образования, месторасположение; - сфера деятельности, основные виды деятельности; - организационно-правовая форма; - перечень учредительных документов; - ресурсы организации; - целевые потребители товаров/услуг; - изучение правил охраны труда	отлично	
5.03.2024 27.03.2024	- установление контактов с деловыми партнерами; - изучение деятельности по управлению торговыми запасами; - приемка товаров по количеству и качеству	отлично	

28.03.2024 -30.03.2024	- изучение организации продаж; - изучение форм обслуживания покупателей; - изучение хранения товаров на складах	этапно	
01.04.2024 -03.04.2024	- наблюдение за соблюдением норм требований нормативных документов, ГОСТ; - участие в деловых встречах с руководством; - изучение сбытовой деятельности предприятия	этапно	
04.04.2024 -06.04.2024	- изучение логистики предприятия; - изучение правил эксплуатации оборудования; - изучение маркетинга и спроса предприятия; - изучение ценообразования на предприятии	этапно	
8.04.2024 - 10.04.2024	- проведение анализа результатов деятельности предприятия; - наблюдение за составлением документации и отчетов предприятия; - участие в расчете заработной платы персонала; - участие в проведении инвентаризации;	этапно	
11.04.2024 -13.04.2024	-изучение конкурентоспособности предприятия; - написание и оформление отчета	этапно	
Последний день	Дифференцированный зачет	этапно	




подпись

Николаев И.О

Ф.И.О.

ХАРАКТЕРИСТИКА

в прохождении производственной практики (по профилю специальности) студента (ки)
 Студент (ка) **Вопилов Валерий Анатольевич** 2 курс / С-КМ-22-1
 (ФИО студента)
 проходил практику с 19 марта 2024 г. по 15 апреля 2024 г. № курса / группы
 на ООО «КРЕПЕРИ»

в подразделении **отдел продаж** *название предприятия*

название подразделения
 За период прохождения практики студент посетил 28 дней, из них по уважительной причине отсутствовал 0 дней, пропуски без уважительной причины составили 0 дней.
 Студент соблюдал трудовую дисциплину и правила техники безопасности.
 Отмечены нарушения трудовой дисциплины и /или правил техники безопасности: *нарушения не отмечены.*

Студент не справился со следующими видами работ: со всеми видами работ справился.
 За время прохождения практики показал, что **Вопилов Валерий Анатольевич**

Фамилию Имя практиканта
 Умеет планировать и организовывать собственную деятельность, способен налаживать взаимоотношения с другими сотрудниками, имеет хороший уровень культуры поведения, умеет работать в команде, высокая степень сформированности умений в профессиональной деятельности.

В отношении выполнения трудовых заданий проявил себя отлично.

В рамках дальнейшего обучения и прохождения производственной практики студенту можно порекомендовать: использовать теоретические и практические знания в дальнейшей самостоятельной работе.

Генеральный директор ООО «КРЕПЕРИ»

Подпись наставника/куратора *подпись*



И.О. Николаев

И.О. Фамилия

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
 высшего образования
 «Владивостокский государственный университет»
 (ФГБОУ ВО «ВВГУ»)

НАПРАВЛЕНИЕ НА ПРАКТИКУ

Студент Вопилов Валерий Анатольевич Группы С-КМ-22-1
 Подразделение Академический колледж
 согласно приказу ректора № 2008-с от 12.03.2024 года
 направляется в ООО "КРЕПЕРИ", г. Владивосток
 для прохождения производственной (по профилю специальности) практики по
 специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» на срок 4 недели с 19.03.2024 года по
15.04.2024 года.

Руководитель практики Виничук О.Ю.



Отметки о выполнении и сроках практики

Наименование предприятия	Отметка о прибытии и убытии	Печать
ООО, КРЕПЕРИ*	19.03.2024 - 04.04.2024	
ООО, КРЕПЕРИ*	04.04.2024 - 15.04.2024	