

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

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

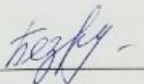
ОТЧЕТ  
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

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

  
подпись

Безокирная Е.М.

Наименование предприятия: ООО ПК «КРС»

Руководитель практики от предприятия

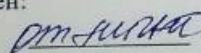


Леонтьева Ю.А.


подпись

Отчет защищен:

с оценкой



Руководитель практики от ООО



Виничук О.Ю.

Владивосток 2024

## Содержание

	Введение	4
1	Характеристика предприятия	6
2	ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	11
	2.1 Участие в установлении контактов с деловыми партнерами; в составлении, заключении договоров, контроле за их выполнением	11
	2.2 Изучение претензий и санкций	12
	2.3 Изучение деятельности по управлению торговыми запасами в организации	13
	2.4 Приемка товаров по качеству и количеству	14
	2.5 Работа со стандартами при приемке товаров по качеству и отпуске их при реализации	15
	2.6 Исследование организации продаж	16
	2.7 Характеристика форм обслуживания покупателей в организации	16
	2.8 Выполнения технологических операций по хранению, подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации	17
	2.9 Наблюдение за соблюдением обязательных требований нормативных документов, а также требований на добровольной основе ГОСТ, ГОСТР, ТУ	18
	2.10 Оказание основных и дополнительных услуг	18
	2.10 Ведение деловых коммуникаций с руководством, специалистами, покупателями	20
	2.11 Характеристика логистических процессов в организации	22
	2.12 Характеристика, используемых приемов и методов закупочной логистики	23
	2.13 Характеристика, используемых приемов и методов коммерческой логистики	24
	2.14 Характеристика видов применяемого оборудования. Изучение правил эксплуатации оборудования в соответствии с назначением. Эксплуатация торгово-технического оборудования.	24
3	ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	26
	3.1 Изучение форм бухгалтерской отчетности организации за два периода	26
	3.2 Контроль и анализ результатов деятельности организации	26
	3.3 Оформление организационно-распорядительных иных документов с использованием автоматизированных систем	27
	3.4 Проверка правильности составления документации	28
	3.5 Изучение систем хранения документации	29
	3.6 Расчет и анализ основных экономических показателей деятельности в динамике. Анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности	29
	3.7 Участие в работе по расчету заработной платы	30
	3.8 Участие в составлении финансовых документов и отчетов	31
	3.9 Определение спроса и типа маркетинга, цели и стратегии маркетинга	32
	3.10 Участие в проведении маркетинговых исследований рынка	33

3.11 Определение критериев конкурентоспособности товара/услуги (по выбору). Оценка конкурентоспособности товара/услуги (по выбору)	33
3.12 Расчет цены на отдельный товар/услугу	34
3.13 Ознакомление с системами скидок/надбавок	34
3.14 Изучение коммуникативной политики, используемых методов и инструментов	35
3.15 Выявление основных факторов маркетинговой коммуникации	35
3.16 Определение целей, стратегии сбытовой политики	36
3.17 Характеристика используемых каналов сбыта	37
Заключение	38
Список используемых источников	40
Приложение А	41
Приложение Б	45
Приложение В	47
Приложение Г	52
Приложение Д	54
Приложение Е	55

## 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 Характеристика предприятия

Компания «Рекламные сувениры» была основана в 2003 году. Основной целью предприятия является извлечение прибыли и обеспечение максимального спроса компаний Приморского края на сувенирную продукцию. Компания уверена, «что грамотно подобранные подарки для клиентов и партнеров – это ключ к успешной работе компании. И с 2003 года подтверждает эти слова». Производственная компания «КРС» с момента открытия и по текущее время работает на рынке B2B.

Юридический адрес: 690013, Владивосток, ул. Ладыгина, дом № 11, квартира 160. Фактический адрес: 690090, Владивосток, Фонтанная, дом № 7. В настоящее время с организацией сотрудничают крупные компании не только Дальнего Востока, но и по всей России.

Основным видом деятельности предприятия по ОКВЭД является производство прочих готовых изделий, не включенных в другие группировки. Также компания работает еще по 4 направлениям:

- Производство прочих деревянных изделий; производство изделий из пробки, соломки и материалов для плетения;
- Прочие виды полиграфической деятельности;
- Деятельность брошюровочно- переплетная и отделочная и сопутствующие услуги;
- Торговля оптовая изделиями из керамики и стекла и чистящими средствами.

Полное наименование компании: Общество с ограниченной ответственностью Производственная компания «КРС» (ООО ПК «КРС»).

Перечень учредительных документов:

- Устав (представлен в Приложении А);
- ИНН 2536300352;
- КПП 253601001;
- ОГРН 1162536100924;
- ОКПО 06259199;
- ОКВАТО 05401364000;
- ОКВЭД 05401364000;
- Р/счет 40702810302500077968;
- К/счет 30101810845250000999;
- БИК 044525999;
- Выписка из ЕГРЮЛ (представлен в приложении Б).

Внутренними ресурсами ООО ПК «КРС» является:

- оборудование для производства сувенирной продукции;
- технологии для нанесения изображений на сувенирную продукцию (лазерная гравировка, термоперенос (термотрансфер), УФ-печать, тампопечать, тиснение, сублимационная печать, шелкография, деколь, вышивка, офсетная печать);
- персонал.

Внешними ресурсами являются:

- клиенты;
- поставщики сувенирной продукции;
- конкуренты и т. п.

Вид предприятия ООО ПК «КРС» - специализированный (производство сувенирной продукции), частное. Является дилером, то есть рыночным посредником, который действует в системе оптовой торговли и выполняет роль перекупа. По широте ассортимента – широкий (более 300 тыс. артикулов). По способу доставки – доставка своим транспортом и продажа со склада (самовывоз). По типу предприятия – крупный оптовик общенационального (федерального) масштаба.

Целевые потребители товаров:

- 1 Компании или предприниматели;
- 2 Институциональные структуры (больницы, госпредприятия, муниципальные образования, учебные заведения и т. д.);
- 3 Оптовые и розничные продавцы.

Организационная структура ООО ПК «КРС» представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Организационная структура компании ООО ПК «КРС», 2024 г.

Среди клиентов: Ростелеком, Вимм–Билль–Данн, Mercedes–Benz, МТС, Сбербанк, ВТБ, English Planet, Банк Приморье, Hyundai, Примсоцбанк, Дальсвязь, Vladlink, Benzo, Владхлеб, Спецстрой России, Росморпорт, Восточная Нефтехимическая компания (Роснефть), Веста–Девелопмент, ДВФУ, ВВГУ, Росгосстрах, Саммит Моторс, Почта России, Дальневосточная Энергетическая Управляющая компания и многие другие.[1] Клиенты представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Клиенты компании ООО ПК «КРС», 2024 г.

Статистическая информация о количестве оформленных заказов, посчитанных смет, выполненных нанесений на сувенирную продукцию, а также изменение спроса на виды несения, которые предоставляет компания своим клиентам представлена на рисунке 3. На этом же рисунке 3 отображено изменение данных показателей в период с 2021-2023 гг.



1	2	3	5	7	8	10	12	13	15	16	17
	2023		Изменение в %	2022		Изменение в %	2021			2021 vs 2023	
3	Нанесений	206597	-6%	Нанесений	220713	15%	Нанесений	191397		8%	
4	Смет	745	-10%	Смет	830	-2%	Смет	846		-12%	
5	Заказов	1653	-4%	Заказов	1713	1%	Заказов	1700		-3%	
7	Гравировка	17872	7%	Гравировка	16694	-42%	Гравировка	28861		-38%	
8	Прочая полиграфия	27045	-10%	Прочая полиграфия	30053	3090%	Прочая полиграфия	942		2771%	
9	Наклейки	15959	-26%	Наклейки	21700	389%	Наклейки	4440		259%	
10	Тиснение	10146	-2%	Тиснение	10383	-9%	Тиснение	11374		-11%	
11	УФ-печать	21560	21%	УФ-печать	17745	-19%	УФ-печать	21931		-2%	
12	Термоперенос	10502	-1%	Термоперенос	10579	0%	Термоперенос	10553		0%	
13	Шелкография ш/тр-р	48279	34%	Шелкография ш/тр-р	36100	23%	Шелкография ш/тр-р	29459		64%	
14	Тампопечать	35667	-38%	Тампопечать	57773	-1%	Тампопечать	58596		-39%	
15	Сублимация	4335	-21%	Сублимация	5508	14%	Сублимация	4823		-10%	
16	Шильд	179	-64%	Шильд	498	20%	Шильд	415		-57%	
17	Прочие работы	12735	-16%	Прочие работы	15243	-32%	Прочие работы	22336		-43%	
18	Стелла	87	10%	Стелла	79	1217%	Стелла	6		1350%	
19	Шкатулка	16	-73%	Шкатулка	59	-56%	Шкатулка	135		-88%	
20	Ложемент	723	389%	Ложемент	148	19%	Ложемент	124		483%	
21	Значок	501	-76%	Значок	2077	38%	Значок	1500		-67%	
22	Изделия из акрила	710	29%	Изделия из акрила	551	16%	Изделия из акрила	477		49%	
23	Открытка	5692	242%	Открытка	1665	212%	Открытка	534		966%	
24	Среднее заказов в мес	137,75	-4%	Среднее заказов в мес	142,75	1%	Среднее заказов в мес	141,67		-3%	
25	Среднее заказов в нед	34,44	-4%	Среднее заказов в нед	35,69	1%	Среднее заказов в нед	35,42		-3%	
26	Среднее заказов в день	6,89	-4%	Среднее заказов в день	7,14	1%	Среднее заказов в день	7,08		-3%	
28											

Рисунок 3 – Статистическая информация компании ООО ПК «КРС» за 2021-2023 гг.

Согласно приказу Минтруда России от 27.11.2020 N 832н "Об утверждении Правил по охране труда при проведении полиграфических работ" (Зарегистрировано в Минюсте России 16.12.2020 N 61493) в организации действуют следующие правила при проведении полиграфических работ:

1 Работодатель обязан обеспечивать безопасность работников при осуществлении производственных процессов, связанных с применением полиграфического оборудования, соответствие их государственным нормативным требованиям охраны труда, а также контроль за соблюдением требований Правил.

2 В соответствии с требованиями Правил и эксплуатационной документации изготовителей используемого оборудования при проведении полиграфических работ, работодателем в установленном им порядке должна быть организована разработка и утверждение инструкций по охране труда по профессиям и видам выполняемых работ, связанных с применением оборудования, с учетом мнения представительного органа работников (при наличии).

3 При проведении полиграфических работ на работников возможно воздействие следующих вредных и (или) опасных производственных факторов:

- 1) движущиеся части машин и механизмов подвижные части производственного оборудования, перемещаемые материалы, полуфабрикаты и готовые изделия;
- 2) острые кромки, заусенцы и шероховатости на поверхностях заготовок, инструментов и оборудования;

3) виброакустические факторы (шум, инфразвук, ультразвук воздушный, общая и локальная вибрация);

4) аэрозоли фиброгенного действия и загазованность воздуха рабочей зоны;

5) повышенная температура поверхностей оборудования, материалов;

6) повышенная или пониженная температура, влажность, подвижность воздуха рабочей зоны;

7) расположение рабочего места на высоте более 1,8 м относительно поверхности пола;

8) повышенное напряжение в электрической цепи, замыкание которой может произойти через тело человека;

9) повышенный уровень статического электричества;

10) повышенный уровень лазерного излучения;

11) повышенная или пониженная ионизация воздуха;

12) повышенный уровень ультрафиолетовых, инфракрасных излучений;

13) повышенный уровень электромагнитных полей;

14) отсутствие или недостаток естественного света;

15) недостаточная освещенность рабочей зоны;

4 При выявлении на рабочих местах вредных и (или) опасных производственных факторов, уровни которых превышают установленные нормативы, работодателем должны быть приняты меры по исключению или снижению уровня их воздействия до предельно допустимого значения.

При невозможности исключения или снижения уровней вредных и (или) опасных производственных факторов до предельно допустимых значений в связи с характером и условиями производственных процессов проведение работ без обеспечения работников соответствующими средствами индивидуальной защиты запрещается.

5 Работодатель в зависимости от специфики своей деятельности и исходя из оценки уровня профессионального риска вправе:

1) устанавливать дополнительные требования безопасности, не противоречащие Правилам;

2) в целях контроля за безопасным производством работ применять приборы, устройства, оборудование и (или) комплекс (систему) приборов, устройств, оборудования, обеспечивающие дистанционную видео-, аудио или иную фиксацию процессов производства работ.

6 Допускается возможность ведения документооборота в области охраны труда в электронном виде с использованием электронной подписи или любого другого способа.

## 2 ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

### 2.1 Участие в установлении контактов с деловыми партнерами; в составлении, заключении договоров, контроле за их выполнением

Установление контакта с партнерами происходит в несколько этапов:

Шаг 1 Оценивается необходимость ресурсов, прогнозы продаж, анализируется статистику потребления. Определяется, что нужно закупить и сколько. При этом важно определить основные характеристики и признаки сырья / товаров для закупа.

Шаг 2 Разрабатываются требования к поставщику.

Шаг 3 Оцениваются предложения. Здесь выбираются поставщики по ряду критериев:

- стоимость и ассортимент товара;
- минимальная и максимальная по количеству партия поставки;
- условия оплаты и порядок расчетов – работа по предоплате, наличие отсрочки платежа, при больших суммах – возможность расчетов по графику платежей;
- удаленность от поставщика – влияет на транспортные издержки при доставке;
- наличие системы бонусов и скидок при больших объемах закупа;
- система сертификации товара.

Шаг 4 Отбор наилучших поставщиков. Необходимо:

- Убедиться в наличии правоустанавливающих документов: свидетельства о регистрации и постановке на налоговый учет, лицензии и сертификаты.
- Использовать балльную систему оценки. Составляется чек-лист выборка поставщиков.

Шаг 5 Заключается с партнером договор поставки.

Шаг 6 Мониторинг условия договора и его соблюдение на постоянной основе. А именно: контроль цен, контроль качества, предоставление образцов, бонусные программы лояльности.

У компании ООО ПК «КРС» на данный момент заключено 7 договор с деловыми партнерами, с которыми они взаимодействуют уже довольно давно, и данные партнеры являются основными поставщиками сувенирной продукции для компании «КРС». Основными поставщиками сувенирной продукции для компании ООО ПК «КРС» являются: «Проект 111», «OASIS», «Portobello Italy», «Happy Gifts», «STAN», «Океан бизнес-сувениров», «XINDAO». Данные поставщики с кратким описанием представлены на рисунке 4.[1]

	<b>Проект 111</b> (г. Санкт-Петербург) - лидер рекламно-сувенирного рынка России. С 1993 года специализируется на поставках, производстве и разработке промопродукции и бизнес-подарков под нанесение логотипа.
	<b>OASIS Catalog</b> (г. Москва) - поставщик корпоративных подарков оптом под нанесение логотипа. Один из крупнейших игроков на рекламно-сувенирном рынке России более 20 лет. Имеет широкий ассортимент продукции (более 17 тысяч наименований).
	<b>Portobello Italy</b> (г. Москва) - поставщик ежедневников и бизнес-сувениров оптом под нанесение логотипа с 1991 года. Итальянское качество и собственное производство ежедневников в Москве. Эксклюзивный бренд Portobello.
	<b>Happy Gifts</b> (г. Москва) - поставщик корпоративных подарков оптом под нанесение логотипа. Один из крупнейших игроков на рекламно-сувенирном рынке России более 20 лет. Имеет широкий ассортимент продукции (более 10 тысяч наименований) и склад во Владивостоке.
	<b>STAN</b> (г. Екатеринбург) - один из крупнейших в России производителей и поставщиков промотекстиля под нанесение логотипа с 2001 года. Собственный эксклюзивный бренд STAN.
	<b>Океан бизнес-сувениров</b> (г. Самара) - один из ведущих российских поставщиков промопродукции и бизнес-сувениров с 1990 года. Ассортимент продукции более 4 тысяч наименований.
	<b>XINDAO</b> (г. Москва) - разработчик и производитель стильных подарков и бизнес-сувениров с европейским дизайном. На рынке Европы с 1986 года. На рынке России с 2014 года. Собственный эксклюзивный бренд XD.

Рисунок 4 – Поставщики компании ООО ПК «КРС», 2024 г.

Обязательными пунктами договора являются:

- преамбула;
- предмет договора;
- срок и порядок поставки;
- ответственность сторон;
- срок действия и порядок расторжения договора;
- разрешение споров;
- реквизиты сторон.

На данный момент времени у компании заключено 7 договоров с основными поставщиками сувенирной продукции. Данные договоры представлены в приложении В.

Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, а также составление и заключение договоров не проводилось, так как у компании есть основные поставщики, с которыми они уже давно сотрудничают и доверяют. В связи с этим компания ООО ПК «КРС» не нуждается в установлении контактов с новыми партнерами, на данный момент времени.

## 2.2 Изучение претензий и санкций

В ходе исполнения договоров нередко стороны по каким-либо объективным причинам или из-за неопытности, безответственности или преднамеренно с целью снижения

своих затрат не выполняют принятые на себя обязательства, нанося торговому партнеру материальный и моральный ущерб. В этих случаях потерпевшая сторона имеет право предъявить противоположной стороне претензии с изложением требований, предусмотренных условиями контракта.

В случае нарушения условий договора поставщиком, его ненадлежащее исполнение договора, компания вправе:

- требовать возмещения убытков (ст. 15, 393 ГК РФ);
- требовать уплаты процентов на сумму долга (ст. 395 ГК РФ);
- в одностороннем порядке изменить условия настоящего договора;
- уплаты неустойки за ненадлежащее исполнение или неисполнение обязательств по договору (ст. 330 ГК РФ).

В случае неуплаты или ненадлежащее исполнение компанией договора, поставщик вправе:

- начислять проценты в размере 0,01% за каждый день просрочки платежа;
- в одностороннем порядке изменить условия настоящего договора.

Оформления претензии происходит в несколько этапов:

- 1) Оформляем претензию на фирменном бланке компании в свободной форме.
- 2) Отправляем по почте менеджеру, пишем желаемый тип компенсации, ждем решения. Товар по претензиям отправляется с ближайшим заказом, необходимо указывать, с каким. Либо требовать отправку за счет поставщика, по договоренности, если сроки не позволяют ждать с имеющимся заказом. Замена товара выписывается отдельным счетом поставщика.
- 3) Возврат передается в офис во Владивостоке.

### **2.3 Изучение деятельности по управлению торговыми запасами в организации**

Деятельность по управлению торговыми запасами в компании ООО ПК «КРС» не проводится потому, что компания только оформляет оптовые заказы для корпоративных клиентов. Когда заказы клиентов приходят в офис компании, они хранятся на складе. На складе проводится приемка полученных товаров по качеству и количеству перед сдачей клиенту. Однако спрос на сувенирную продукцию можно рассчитать исходя из заказов клиентов, с помощью совмещенного ABC/XYZ-анализ. Исходя из этого анализа можно выявить товары, которые пользуются большим спросом у клиентов и чаще всего хранятся на складе до получения их клиентами. А также можно выявить товары, которые пользуются

малым спросом и реже всего хранятся на складе компании. Данный анализ представлен на рисунке 5.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
	Товарная категория	Реализация, октябрь, руб.	Реализация, ноябрь, руб.	Реализация, декабрь, руб.	Общий товарооборот за третий квартал, руб.	Доля в обороте, %	Доля в обороте с накопительным итогом, %	Группа	$\bar{x}$	$\sigma$	$\sqrt{\sigma}$	V	XYZ
1													
2	Ежедневники, блокноты	454 379	467 875	458 878	1 381 132	22,78%	22,78%	A	460377	31481002,89	5610,79	1,22%	X
3	Письменные принадлежности	277 440	274 720	285 600	837 760	13,82%	36,59%		279253	21373155,56	4623,11	1,66%	X
4	Подарки для праздника	258 065	268 286	263 175	789 526	13,02%	49,61%		263175	17411473,56	4172,71	1,59%	X
5	Офисные аксессуары	123 624	124 848	129 744	378 216	6,24%	55,85%		126072	6991488	2644,14	2,10%	X
6	Награды	122 836	121 900	113 689	358 425	5,91%	61,76%		119475	16884914	4109,13	3,44%	X
7	Собственное производство	114416	112 258	110 578	337 252	5,56%	67,32%		112417	2467734,222	1570,9	1,40%	X
8	Одежда	114 216	110 564	109 562	334 342	5,51%	72,84%		111447	4000091,556	2000,02	1,79%	X
9	Термотовары	84 390	84 989	89 587	258 966	4,27%	77,11%		86322	5389912,667	2321,62	2,69%	X
10	Посуда	74 569	75 824	70 561	220 954	3,64%	80,75%		73651,3	5037584,222	2244,46	3,05%	X
11	Промоассорти	64 521	66 584	62 458	193 563	3,19%	83,94%		64521	2837312,667	1684,43	2,61%	X
12	Электроника	55 142	56 214	44 258	155 614	2,57%	86,51%	51871,3	29172952,89	5401,2	10,41%	Y	
13	Инструменты, фонари	48 965	47 586	39 548	136 099	2,24%	88,75%	45366,3	17243441,56	4152,52	9,15%	X	
14	Персональные аксессуары	44 526	43 258	42 159	129 943	2,14%	90,90%	43314,3	935368,2222	967,144	2,23%	X	
15	Футболки	42 158	41 587	35 789	119 534	1,97%	92,87%	39844,7	8278556,222	2877,25	7,22%	X	
16	Часы	34 587	34 628	25 478	94 693	1,56%	94,43%	31564,3	1852006,89	4303,72	13,63%	Y	
17	Дом	30 125	29 587	20 578	80 290	1,32%	95,75%	26763,3	19177414,89	4379,2	16,36%	Y	
18	Отдых, путешествия, игры	25 689	26 845	15 789	68 323	1,13%	96,88%	22774,3	24620163,56	4961,87	21,79%	Y	
19	Сумки	23 154	22 587	13 698	59 439	0,98%	97,86%	19813	18750194	4330,15	21,86%	Y	
20	Головные уборы и аксессуары	20 159	19 876	10 578	50 613	0,83%	98,69%	16871	19814272,67	4451,32	26,38%	Z	
21	Съедобные подарки	18 569	17 584	8 459	44 612	0,74%	99,43%	14870,7	20716438,89	4551,53	30,61%	Z	
22	Зонты	15 430	13 256	5 849	34 535	0,57%	100,00%	11511,7	16820609,56	4101,29	35,63%	Z	
23	ИТОГО				6 063 831	100,00%	100%						

Рисунок 5 – Совмещенный ABC/XYZ-анализ компании ООО ПК «КРС», 2024 г.

Вывод: В ходе совмещения ABC и XYZ анализов товары были рассортированы по группам: AX, VX, VY, CY, CZ. В группу AX вошли такие товары, как: ежедневники, письменные принадлежности, подарки на праздники, офисные аксессуары, награды, собственное производство, одежда, термотовары, посуда. В группу VX вошли такие товары, как: промоассорти, инструменты, фонари, персональные аксессуары, футболки. В группу VY вошли: электроника, часы, аксессуары в дом. Эти товары пользуются спросом среди клиентов, поэтому чаще всего на складе в коробках хранятся данные товары. В группу CY вошли: аксессуары для отдыха, путешествия, игры, сумки, а в группу CZ вошли: головные уборы и аксессуары, съедобные подарки, зонты. Эти товары пользуются малым спросом, в связи с этим на складе они хранятся реже всего.

## 2.4 Приемка товаров по качеству и количеству

Сроки приемки товаров по качеству и количеству при иногородней поставке — сутки для скоропортящейся продукции и 20 дней для остальной.

Прежде чем товар поставляют на склад компании, проверяют: достаточно ли места на складе, потому что площадь склада компании всего 100 м<sup>2</sup>. Далее отводят под новую поставку необходимое количество стеллажей и полок.

Товары привозит водитель компании, а кладовщик принимает товары, согласно накладным. Пример накладных представлен в приложении Г. Если во время приемки обнаруживается несоответствие, то составляется акт (ТОРГ-2).

Этапы приемки продукции по количеству:

- 1 Осматривается тара на повреждения
- 2 Пересчитывается товар и взвешивается при необходимости.
- 3 Сверяются коды маркировки, наименования товаров на упаковке
- 4 Сравниваются цены
- 5 Ставится печать и подпись на товарной накладной, если с товаром и

документами все в порядке.

Этапы приемки продукции по качеству:

- Сверка с накладной и счетом-фактурой.
- Осмотр изделий по внешнему виду, базовой комплектации.
- Оценка скоропортящихся продуктов по запаху.

Проверка проводится сплошная, то есть вскрывается каждая коробка и проверяется товар в ней по количеству и качеству.

Если товар испорчен: на нем есть царапины, дыры, вмятины или товар просрочен или сроки годности на упаковках отличаются от заявленных, то такой товар не принимается.

## **2.5 Работа со стандартами при приемке товаров по качеству и отпуске их при реализации**

Процедура приемки товара является сложным процессом в отношениях между поставщиком и покупателем. Для поставщика важно определить момент перехода рисков гибели или повреждения товара и «привязать» к нему момент, когда покупатель должен произвести определенные действия, направленные на получение товара. Покупатель в свою очередь заинтересован в том, чтобы получить товар надлежащего качества.

Один из способов обезопасить себя от недоразумений, связанных с приемкой товара, – это следовать «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» (П-6), и «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» (П-7) [2], [3].

Компания ООО ПК «КРС» при приемке товаров по качеству и количеству, не с какими стандартами не работает. Товар принимается согласно накладной и проверяется вручную кладовщиком по качеству и количеству. Так же само происходит и отпуск товаров клиентам: приезжает клиент, ему выносится товар со склада вместе с документами, в

которых он должен расписаться (расходная накладная) и поставить печать (УПД), если товар соответствует заказу, и у него нет к нему претензий. Далее один экземпляр документов относится в бухгалтерию, а другой забирает с собой клиент. Пример расходной накладной и УПД представлен в приложении Г.

## 2.6 Исследование организации продаж

В компании ООО ПК «КРС» продажа товаров осуществляется только по запросам и заявкам от клиентов. Клиент присылает в компанию запрос, менеджеры его просчитывают, составляют две сметы (одна расширенная для менеджера, а другая сокращенная для клиента). После этого смета отправляется на утверждение клиенту, если он согласен, то должна произойти оплата заказа, чтобы поставить заказ в работу. Так же клиент может приехать на склад и ознакомиться с интересующими его образцами, а также взять их с собой на некоторое время с последующим возвратом.

## 2.7 Характеристика форм обслуживания покупателей в организации

В компании ООО ПК «КРС» есть несколько форм обслуживания клиентов. Формы обслуживания представлены на рисунке 6.



Рисунок 6 – Формы обслуживания покупателей в ООО ПК «КРС», 2024 г.

- Самообслуживание. Клиент сам на сайте компании выбирает товары, которые ему необходимы, добавляет их в корзину и оформляет заказ, указывая информацию о себе (имя, название компании, номер телефона, адрес, email, а также может указать комментарии к заказу). В течение нескольких дней с ним свяжется кто-то из менеджеров.
- Обслуживание через многоканальный телефон. Клиент звонит в компанию и задает интересующие его вопросы менеджеру.
- Личная встреча с клиентом. Клиент сам приезжает в офис компании, ему показывают образцы товаров, которые его интересуют. Образцы товаров клиент может взять



с собой, чтобы показать их, если это необходимо директору, но потом данные образцы необходимо вернуть в офис компании.

## 2.8 Выполнения технологических операций по хранению, подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации

Операции технологического процесса склада включают в себя такие работы, как прием груза в складской комплекс, размещение его на хранение, подготовка на отгрузку и загрузка товарно-материальных ценностей в транспортное средство для их последующей доставки получателю. Технологические операции более подробно представлены на рисунке 7.



Рисунок 7 – Технологические операции по хранению товаров

Внутри складского комплекса грузы размещаются на стеллажах. Стеллажное хранение отличается тем, что на них можно хранить только товары на поддонах или в коробках. Негабаритные грузы размещаются только на полу. Товары с высоким уровнем оборачиваемости размещаются ближе к зоне отгрузки. Товарно-материальные ценности с низким уровнем оборачиваемости размещаются вглубь складской площади.

Работы по комплектации товаров производятся на основании заявки, полученной от отдела продаж. Технически комплектация может производиться двумя способами: индивидуальным и комплексным. Первый способ подразумевает выполнение комплектации поэтапно для одного заказа, второй способ заключается в комплектации сразу нескольких

заказов одновременно. На этапе комплектации осуществляется и упаковка груза в транспортную единицу.

После проведения всех операций по комплектации, логисты составляют график доставки грузов клиентам. К моменту прибытия водителя, все товары уже должны быть подготовлены к загрузке. После проверки документов на полномочия водителя осуществить доставку товарно-материальных ценностей, начинаются работы по загрузке их в транспортное средство. В это время готовятся сопроводительные документы на груз. После загрузки, кладовщик еще раз сверяет фактически загруженный товар с данными по документам. Только после этого товар отправляется к клиентам. Размещение товаров – это распределение товаров на площади торгового зала в соответствии с планом помещения. В торговом зале отдел продаж размещает образы товаров на стеклянных стеллажах, используя горизонтальную выкладку. Это когда товары одного бренда или вида располагают в ряд по двум-трем полкам. Пример размещения представлен в приложении Д.

## **2.9 Наблюдение за соблюдением обязательных требований нормативных документов, а также требований на добровольной основе ГОСТ, ГОСТР, ТУ**

В компании ООО ПК «КРС» при производстве сувенирной продукции пользуются следующими нормативными документами: [4], [5], [6], [7], [8]

- ГОСТ Р 51715-2001 Изделия декоративные и сувенирные, сходные по внешнему строению с холодным или метательным оружием. Общие технические требования;
- ГОСТ Р 51205-98 Оборудование полиграфическое. Термины и определения;
- ГОСТ Р ИСО 12647-6-2017 Технология полиграфии;
- ГОСТ Р 54109-2010 Защитные технологии. Продукция полиграфическая защищенная. Общие технические требования;
- ГОСТ 6593-83 «Краски печатные. Метод определения цвета и интенсивности».

## **2.10 Оказание основных и дополнительных услуг**

Компания «КРС» предоставляет клиентам большой выбор разнообразной продукции и бизнес-подарки разного уровня: VIP-подарки, протокольные подарки, памятные подарки, бизнес-подарки, подарки, награды, промосувениры, наборы, фирменная одежда, спортивная одежда, символика, полиграфия, агитационные материалы, корпоративная канцелярия, тематические сувениры. Прайс насчитывает более 300 тысяч артикулов.

Комплекс услуг, предоставляемых компанией:

- разработка дизайн–макетов под нанесение;

- изготовление сувенирной продукции по индивидуальному дизайну;
- подбор продукции различных уровней по запросу в соответствии со сферой деятельности компании;
- доставка готовой продукции до офиса;
- персонализация любой сувенирной продукции по каталогам.

Также компания «КРС» обладает собственным производством, что позволяет самостоятельно наносить любые изображения на сувенирную продукцию. Виды нанесения, представленные в компании, отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Виды нанесения, представленные в компании ООО ПК «КРС», 2024 г.

Название	Описание
Лазерная гравировка	Лазерная гравировка – это метод нанесения изображения на какое-либо изделие с помощью сфокусированного лазерного луча. Это относительно дорогой, но эффектный вид нанесения. Перечень материалов, на которые можно наносить надписи с помощью этой технологии, обширен – это металл, дерево, кожа, стекло, кожзаменители и т.п.
Термоперенос (термотрансфер)	Термотрансфером (термопереносом) называется особый способ нанесения картинки на различные поверхности. Изображение переносится на материал с помощью термопресса благодаря высокой температуре (120-190°) и давлению буквально за считанные секунды.
УФ-печать	Один из видов прямой печати с использованием УФ-отверждаемых чернил. Особые чернила под воздействием ультрафиолетового излучения переходят в твердое состояние и плотно прилегают к основе.
Тампопечать	Метод нанесения, основанный на переносе краски с печатной формы (клише) на запечатываемую поверхность с помощью специального упругоэластичного тампона.
Тиснение	Метод, которым чаще всего наносят элементы фирменного стиля на изделия из кожи или искусственной кожи — ежедневники, кошельки, папки, портмоне, визитницы, обложки для документов. На производстве «КРС» используется метод горячего тиснения.
Сублимационная печать	Сублимационная печать заключается в переносе полноцветного изображения под высокой температурой с сублимационной бумаги на ткань или другую подходящую поверхность.
Шелкография	Вид трафаретной печати. В производстве шелкография применяется очень широко, т.к. данная технология допускает невысокие тиражи, использует широчайший спектр красок (по цвету и по свойствам).
Деколь	Метод, при котором изображение наносится с помощью специально изготовленной переводной "картинки"- деколи (decal), после чего изделие обжигается в печи для закрепления этой картинки. Сама картинка-деколь изготавливается в основном методом шелкографии.
Вышивка	Метод нанесения, при котором в специальной компьютерной программе задается размер и площадь рисунка, количество цветов, плотность стежков и другие параметры. В зависимости от свойств ткани вышить логотип можно либо непосредственно на изделии, либо на шевроне, который затем к изделию припаривается.
Офсетная печать	Офсетная печать — это разновидность печати, предусматривающая перенос краски с печатной формы на запечатываемый материал не напрямую, а через промежуточный офсетный цилиндр. Самый массовый вид печати, ориентирован на большие тиражи. При данном методе запечатываемые материалы – бумага (листовая или роллевая) и картон.

Стандартный срок выполнения 5-10 дней, в зависимости от тиража и сложности макета. Кроме того, у компании есть собственный склад во Владивостоке, поэтому «КРС» может предложить широкий перечень сувенирной продукции в минимальные сроки.

## 2.10 Ведение деловых коммуникаций с руководством, специалистами, покупателями

Ведение деловых коммуникаций с покупателями происходят:

- через личную встречу;
- через мессенджеры (WhatsApp);
- через электронную почту;
- через телефонную связь.

Менеджеры, непосредственно контактирующие с клиентами, обязаны:

- корректно себя вести независимо от сложившейся обстановки;
- быть вежливыми, доброжелательными и сдержанными;
- придерживаться установленных компанией правил, определенного стиля и тональности общения (дружеский, официальный, уважительный);
- следовать скриптам, но в то же время уметь быстро ориентироваться и находить выход в нестандартных ситуациях;
- оперативно решать конфликты;
- отлично ориентироваться в ассортименте, знать характеристики, преимущества, нюансы эксплуатации реализуемого товара, чтобы в процессе разговора без проблем отвечать на любые вопросы покупателя.

При ведении коммуникации через мессенджеры или электронную почту необходимо:

- 1 Отправлять сообщения с корпоративного аккаунта компании, а не с личного телефона.
- 2 Ответы на любые обращения нужно давать как можно быстрее.
- 3 Давать максимально развернутые ответы, задавать уточняющие вопросы для выяснения потребностей. Цель – помочь разобраться и сделать выбор, отработать возражения так же полноценно, как и по телефону.
- 4 В конце диалога необходимо оговорить с клиентом следующие шаги, чтобы он понимал, что делать дальше. Например, спросить, когда ему будет удобнее связаться для уточнения деталей заказа.
- 5 Необходимо вести историю переписок с клиентами с целью использования полезных данных для закрытия последующих сделок.

Виды коммуникаций внутри компании показаны на рисунке 8.

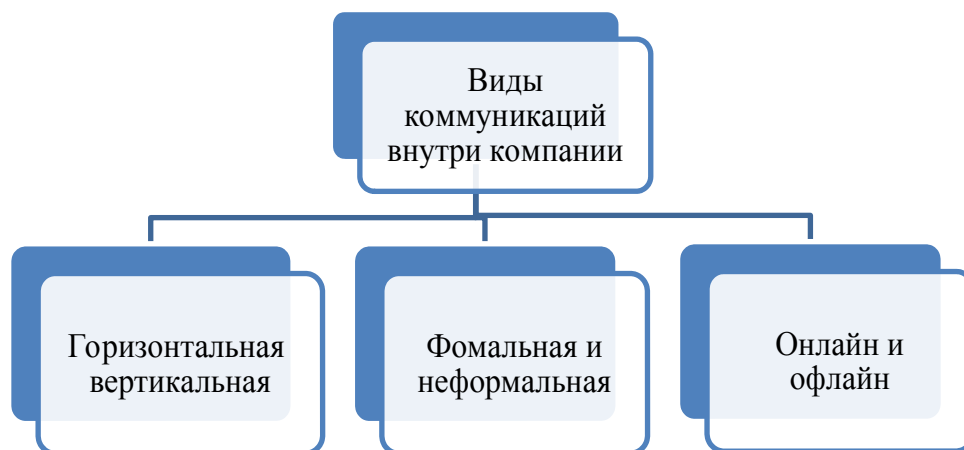


Рисунок 8 – Виды коммуникаций внутри компании ООО ПК «КРС», 2024 г.

- Горизонтальные коммуникации — это взаимодействие между работниками одного уровня. Во время такого взаимодействия сотрудники могут обмениваться результатами работы, попросить совета или обсудить личные темы.

- Вертикальное взаимодействие подразумевает общение руководителя с подчинёнными. Обычно их планируют заранее. Например, руководитель может взаимодействовать с командой во время совещания, при личной встрече или через электронную рассылку.

- Формальные коммуникации происходят через официальные каналы связи.

- Неформальное общение не нуждается в специальных средствах коммуникации. Оно может происходить в виде личного разговора, общения по телефону или в мессенджере. Через неформальное взаимодействие руководитель может сообщить сотрудникам о планах, поощрить кого-либо из них или получить обратную связь.

- Онлайн общение можно использовать как при общении сотрудник-сотрудник, так и при коммуникации сотрудник-руководитель. При этом способе можно отправить сообщение в любое удобное время, чтобы адресат открыл и прочитал его в тот момент, когда ему удобно. Благодаря этому сотрудники не отвлекаются от работы и в то же время не пропускают важную информацию.

Так же в компании есть онлайн-платформа для онлайн-общения (Битрикс24). С её помощью можно:

- публиковать новости компании для всей команды, отделов, специальностей или даже конкретных работников;
- публиковать сообщения руководителю;
- создавать задачи на определенного сотрудника;
- собирать обратную связь в комментариях к новостям и сообщениям;

- проводить опросы по поводу любых процессов и мероприятий.

## 2.11 Характеристика логистических процессов в организации

Логистика – это наука о планировании, организации и управлении операциями в сфере транспорта, снабжения и складских процессов. Логистические процессы являются важной составляющей успешной работы предприятия. Они включают в себя ряд этапов, которые необходимы для организации эффективного функционирования системы снабжения, транспортировки и хранения товаров. Данные этапы представлены на рисунке 9.

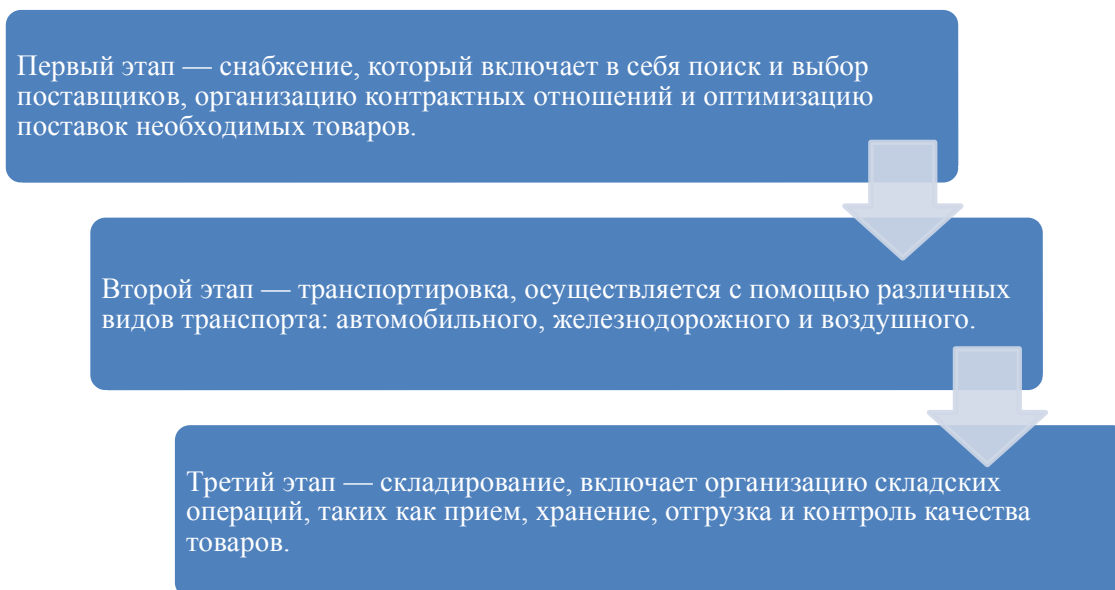


Рисунок 9 – Этапы логистических процессов в ООО ПК «КРС», 2024г.

Основные задачи снабженческих цепей:

- Планирование и координация снабжения: осуществление планирования поставок, контроль за необходимыми ресурсами и координация сотрудничества с поставщиками;
- Управление запасами: оптимизация уровней товаров на складе для минимизации обеспечения непрерывного снабжения;
- Оптимизация процессов перевозок и доставки: выбор оптимального маршрута транспортировки и управление транспортными ресурсами для минимизации времени и затрат на доставку;
- Управление качеством: контроль качества товаров и услуг на каждом этапе снабжения, включая поставщиков и транспортные компании;
- Оптимизация процессов складирования: эффективное планирование и организация работы склада для минимизации издержек и обеспечения быстрого доступа к товарам

## 2.12 Характеристика, используемых приемов и методов закупочной логистики

Основы управления логистическими процессами в закупках подразумевают под собой поставленные на поток поступления материалов, товаров или сырья. При этом все они должны характеризоваться точным соблюдением временных графиков поставок, надлежащим качеством и приемлемыми ценами.

Закупочный процесс условно делится на 6 этапов:

1 Выявление потребности. Отдел снабжения уточняет у остальных подразделений компании, чего именно им сейчас не хватает для бесперебойной деятельности.

2 Исследование рынка. Процесс закупки материалов начинается с анализа перечня доступных поставщиков и существующих предложений.

3 Выбор контрагентов. Отдел снабжения оценивает репутацию и коммерческие предложения поставщиков, выясняет опыт сотрудничества с компанией у других клиентов, если это возможно.

4 Закупка. Стороны согласовывают условия сделки, оформляют договор и реализуют цикл поставки сырья, материалов или товаров.

5 Учет претензий и брака. Оценивается, насколько контрагент соблюдает сроки поставок, насколько качественный товар получила компания. Отдел снабжения проверяет, есть ли материалы, которые нужно заменить или вернуть, и каков процент брака.

6 Распределение ресурсов. Часть сырья, материалов или товаров направляется на складское хранение, а другая часть передается сотрудникам по мере производственной необходимости.

Компания ООО ПК «КРС» применяет следующие методы закупочной логистики, которые представлены на рисунке 10.



Рисунок 10 – Методы закупочной логистики в ООО ПК «КРС», 2024г.

- Поставка одной партией. Компания заказывает крупную партию товара, объединяя сразу несколько заказов у разных менеджеров
- Периодические закупки. Компания начинает закупки по мере появления новых заказов от клиентов.

### 2.13 Характеристика, используемых приемов и методов коммерческой логистики

Коммерческая логистика заключается в создании логистических систем, направленных на минимизацию транспортных издержек.

Задачами коммерческой логистики в компании является:

- контроль за движением МП;
- прогнозирование (спроса на товары, объем перевозок);
- закупка сырья и материалов;
- организация складского хозяйства, процесса транспортировки, послепродажного обслуживания.

На этапе планирования осуществляются следующие пункты:

- исследование рынка сырья и материалов;
- определение потребности предприятия по всей номенклатуре потребляемых материалов;
- составление плана закупок материалов;
- стоимостной анализ.

В компании ООО ПК «КРС» коммерческая логистика обеспечивает максимальную приспособленность компании к изменяющейся обстановке на рынке, минимизацию общих логистических затрат и поддержание соответствующего уровня качества доставки.

### 2.14 Характеристика видов применяемого оборудования. Изучение правил эксплуатации оборудования в соответствии с назначением. Эксплуатация торгово-технического оборудования.

В компании для производства сувенирной продукции применяют следующие виды технического оборудования:

- МР-99. Термотрансферный пресс (для кружек) эл.зажим;
- Тампопечатный станок НРС-100 (ручная);
- Дозатор смолы АКС-001;
- 3D принтер ВРZ603-2;
- SD72. Термотрансферный пресс комбинированный 8-в-1;
- ПРЕСС SDHP-S1 для изготовления значков пов., без инструмента;



- Термотрансферный пресс (плоский комбинированный) SD68/JTSD68 6-в-1;
- ST-4050A. Гидравлический термотрансферный пресс (400x500).

Эксплуатация оборудования происходит так:

1 После ввода Оборудования в эксплуатацию, работник обязан ежедневно перед началом и по окончании каждой рабочей смены тщательно осмотреть Оборудование на предмет обнаружения дефектов, которые могут повлечь за собой неисправность: расслабившиеся элементы крепежа, деформация деталей, возникновение необычных шумов при работе, возникновение запаха гари, дыма, подтёков краски;

2 При возникновении неисправностей, в том числе перечисленных в п. 1.1 настоящих Правил работник обязан прекратить эксплуатацию Оборудования, уведомить сервисную службу Продавца и выполнить поступившие указания;

3 Точно исполнять настоящие Правила, инструкции, рекомендации и руководства;

4 Оборудование эксплуатируется в соответствии с технологическими нормами изготовления продукции на данном Оборудовании, с сохранностью пломбировки агрегатов;

5 Компания обязана использовать оригинальные запасные части;

6 Не допускать механических повреждений, ударов, столкновений, повреждения емкостей, субтанков, картриджей, шлангов/трубок и прочих элементов, и деталей;

7 Не вносить изменений в конструкцию Оборудования, не изменять и (или) редактировать программное обеспечение, параметры, установок, режимов;

8 Исполнять в установленном порядке и сроки регламентное техническое обслуживание Оборудования в соответствии с технической документацией.

Более подробной информации по организации технического обслуживания торгового обслуживания не было представлено компанией.

### 3 ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

#### 3.1 Изучение форм бухгалтерской отчетности организации за два периода

Бухгалтерская отчетность — это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах её хозяйственной деятельности. Она составляется на основе данных бухгалтерского учёта по установленным формам.

В состав бухгалтерской отчетности входят:

1 Бухгалтерский баланс, который характеризует финансовое положение организации на отчетную дату.

2 Отчёт о финансовых результатах, который отражает информацию о финансовых результатах организации за отчетный период.

3 Отчёт об изменениях капитала, который раскрывает сведения о наличии и изменениях уставного, резервного и других составляющих капитала.

4 Отчёт о движении денежных средств, который содержит данные о движении денежных средств в отчетном периоде.

5 Отчёт о целевом использовании средств, который заполняется некоммерческими организациями и включается в состав годовой отчетности.

Бухгалтерская отчетность компании ООО ПК «КРС» представлена в приложении Е.

#### 3.2 Контроль и анализ результатов деятельности организации

Анализ финансовых результатов деятельности организации предполагает всестороннее изучение технического уровня производства, качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции, обеспеченности производства материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами и эффективности их использования.

Основные задачи анализа финансовых результатов деятельности:

1 Систематический контроль за выполнением плана оформления сделок и получением прибыли;

2 Определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на объём реализации продукции и финансовые результаты;

3 Оценка работы организации по использованию возможностей увеличения объёма реализации продукции, прибыли и рентабельности.

4 Разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Анализ делится на внутренний и внешний.

Внутренний анализ проводится службами предприятия, его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния предприятия.

Внешний анализ осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности.

### 3.3 Оформление организационно-распорядительных иных документов с использованием автоматизированных систем

Автоматизация бизнес-процессов — это внедрение и применение современных технологий и программного обеспечения для оптимизации производительности сотрудников и повышения качества работы организации.

Преимущества автоматизации:

- 1 Экономия времени на выполнение рутинных операций;
- 2 Улучшение качества продукции и услуг;
- 3 Ускорение реакции на изменения;
- 4 Оптимизация затрат;
- 5 Улучшение результатов маркетинговых кампаний и клиентского опыта;
- 6 Управление проектами;
- 7 Обеспечение прозрачности бизнес-процессов.

Для автоматизации в компании использоваться следующие системы:

- CRM-системы;
- 1С.

Фото данных систем представлены на рисунках 11, 12.

Покуп...	До...	Группа	Создан	Представление	Юридическое название	Контрагент для отчетов (Ко...	Дата события ↑	Дата продажи
Да	2 ...	Покупатели Влад...		ДВФУ	Федеральное государственн...	ДВФУ	08.04.2024	14.03.2024
Да	2 ...	Покупатели Влад...		Приморнефтепродукт	АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО ...	Приморнефтепродукт	08.04.2024	08.04.2024
Да	-5 ...	Сотрудники	09.02.2024	Кузнецова Алена Витальевна	Кузнецова Алена Витальевна	Кузнецова Алена Виталье...	08.04.2024	25.02.2024
Да	-2 ...	Покупатели Влад...		Восточный порт	АО "Восточный Порт"	Восточный порт	05.04.2024	19.03.2024
Да	6 ...	Покупатели Влад...	17.05.2019	Газпром газелий сервис	ООО «Газпром газелий сервис»	Газпром газелий сервис	05.04.2024	21.02.2024
Да	...	Покупатели Влад...	14.02.2018	Корпорация развития Дальне...	АО «Корпорация развития Дал...	Корпорация развития Даль...	05.04.2024	07.04.2023
Да	57 ...	Для офиса	16.08.2018	Расходы на развитие	Расходы на развитие		05.04.2024	15.03.2024
Да	-1 ...	Покупатели Влад...	27.03.2017	Металлторг	ООО "Металлторг"	Металлторг	05.04.2024	12.03.2024
Да	-5 ...	Канцелярщски		ДИГКОМ	ООО "ДИГКОМ"	ДИГКОМ	05.04.2024	25.12.2018
Да	-1 ...	Покупатели Влад...		Дальнимбермаш	АО "Дальнимбермаш"	Дальнимбермаш	05.04.2024	08.04.2024
Да	-1 ...	Покупатели Влад...	09.01.2018	ТОО РИМПК РПД (от ВМТП)	Территориальная общественна...	ВМТП	05.04.2024	08.04.2024
Да	...	Конкуренты		Рекламная группа Ирокес ООО	ООО "Рекламная группа "Ирок...		05.04.2024	09.07.2019
Да	-1 ...	Покупатели Влад...	12.05.2021	Заповедная долина	ООО "ЗАПОВЕДНАЯ ДОЛИНА"	Заповедная долина	05.04.2024	19.03.2024
Да	...	Покупатели Влад...	01.03.2021	Порт Ливадия	ООО "Порт Ливадия"	Порт Ливадия	05.04.2024	08.04.2024
Да	-2 ...	Канцелярщски		АБСОЛЮТ ООО	ООО "АБСОЛЮТ"	АБСОЛЮТ ООО	03.04.2024	26.10.2021

Рисунок 11 - CRM-система компании ООО ПК «КРС»

Номер	Дата	С...	Клиент	Старт	Сдать	Статус	Сумма	Опла...	%	Отв...	Комментарий	Органи...
00PC-000121	20.02.24	15...	ТЛК ВЛ Лоджис...	03.04.24	18.04.24	В работе	14 210,00	14 2...	100	Сер...	кружка в зоне...	Эргоно...
00PC-000220	02.04.24	15...	Ефимова Ольга ...	03.04.24	11.04.24	В работе	9 753,00	9 75...	100	Губ...	нанесение в цеху...	ИП Лео...
00PC-000223	01.04.24	15...	Жукова Елена В...	05.04.24	08.04.24	В работе	5 964,00			Жук...	образец для дальнимб...	ИП Лео...
WS-014513	05.02.24	15...	Газпром гелий с...	05.04.24	11.06.24	В работе	1 199 393,06	1 19...	100	Бут...	ЖД резерв в Портобе...	Компан...
00PC-000217	02.04.24	15...	ИП Пак И.О.	05.04.24	13.05.24	В работе	257 290,00	257...	100	Губ...	ПП0351431 портобелл...	Эргоно...
00PC-000184	15.01.24	15...	Трансгаз	05.04.24	13.05.24	В работе	200 959,64			Жук...	СРОК СДАЧИ СТАНД...	ООО П...
00PC-000209	19.03.24	15...	Овита Ру (равне...	05.04.24	08.05.24	В работе	132 618,16	132...	100	Жук...	срок сдачи критичен...	ООО П...
00PC-000215	06.03.24	15...	Фонд Восточны...	05.04.24	08.05.24	В работе	67 235,94			Жук...	срок сдачи критичен ...	ООО П...
00PC-000222	05.04.24	15...	Логниова Викто...	05.04.24	05.04.24	В работе	826,00	826,00	100	Лео...	с витрины	ИП Лео...
00PC-000182	15.03.24	15...	Расходы на раз...	05.04.24	27.02.24	В работе	38 760,00			Лог...	подарки на конферен...	ИП Лео...
00PC-000221	05.04.24	15...	Кузнецова Ален...	05.04.24	05.04.24	В работе	5 128,40	5 12...	100	Лео...		ИП Лео...
WS-014870	04.04.24	15...	КГАОУ ДО РМЦ	05.04.24	12.04.24	В работе	10 000,00			Губ...	СРОЧНЫЙ ЗАКАЗ!!!	Компан...
00PC-000224	05.04.24	15...	Восточный порт	05.04.24	21.05.24	В работе	2 776 433,85			Жук...	СРОК СДАЧИ КРИТИ...	ООО П...

Рисунок 12 - 1С компании ООО ПК «КРС»

### 3.4 Проверка правильности составления документации

Соблюдение требований к созданию и оформлению документации необходимо:

- в целях обеспечения юридической силы документа;
- для оперативной обработки документа;
- для оперативного поиска документа;
- для создания условий работы с использованием оргтехники.

При проверке правильности составления и оформления документов в компании пользуются ГОСТ Р 7.0.97-2016. Важные моменты из ГОСТА: [9]

- Использовать шрифты: Times New Roman, Arial, Verdana;
- Выравнивать заголовки по левому краю или по центру, а текст — по ширине;
- В заголовке писать название и содержание документа — о чем он;
- Отметку о коммерческой тайне ставить вверху справа, на каждом листе;
- У адресата инициалы писать после фамилии, а в подписи — перед ней;
- Если адресат — фирма, то указывать его в именительном падеже, а если человек — в дательном;
- Печать не должна заходить на подпись;
- Резолюцию можно ставить в любом месте или на отдельном бланке;
- Реквизиты фирмы, как ОКПО, ОГРН, ИНН, КПП, указываются в составе реквизита «справочные данные об организации»;
- Гражданин, имеющий право подписывать документы за временно отсутствующего руководителя, не может в напечатанном бланке перед должностью руководителя ставить знак косой черты, использовать предлог «за». Исправление может быть внесено от руки или поставлен определенного вида штамп, свидетельствующий о том,

что подписывает документ другой человек.

### 3.5 Изучение систем хранения документации

Система хранения документации в компании ООО ПК «КРС» - это электронный архив, то есть общая папка для работников компании. Доступ к данной папке имеет любой сотрудник, так как она находится у каждого сотрудника на компьютере.

Электронный архив — это система хранения документов в цифровом формате. Система электронного документооборота позволяют организовывать хранение больших объемов данных в онлайн-архивах. Это удобный формат, который экономит для бизнеса затраты на бумагу, оборудование и место хранения документов. По сравнению с бумажным архивом, где есть риск потери документа, у электронного архива есть ряд очевидных преимуществ:

- высокий уровень безопасности данных;
- простота и удобство в работе с документами, можно быстро найти нужный, настроить фильтры для сортировки;
- доступ к документам есть только у автоматизированных систем, пользователи работают в режиме «чтение», риск несанкционированного доступа и уничтожения важных документов сведен к минимуму;
- возможность масштабирования архива в зависимости от потребностей бизнеса.

Работа с электронными архивами повышает эффективность бизнеса, позволяет экономить и перераспределять бюджет для решения более актуальных задач.

### 3.6 Расчет и анализ основных экономических показателей деятельности в динамике. Анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности

Для расчёта и анализа основных экономических показателей компании рассмотрим финансовые результаты деятельности ООО ПК «КРС» за 2022 – 2023 гг., представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика развития экономической деятельности ООО ПК «КРС» за период 2022 – 2023 гг., руб.

Финансовый показатель	2022	2023	Темп роста, % 2023/2022	Темп прироста, %
Выручка	35 336 000	62 324 000	176,4	+76,4
Расходы по обычной деятельности (включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы)	33 715 000	59 853 000	177,5	+77,5

Продолжение таблицы 2

Прочие доходы	141 000	229 000	162,4	+62,4
Прочие расходы	45 000	116 000	257,8	+157,8
Налог на прибыль (доходы)	350 000	517 000	147,7	+47,7
Чистая прибыль (убыток)	1 367 000	2 067 000	151,2	+51,2

За анализируемый период 2022-2023 гг. наблюдается рост выручки на 76,4 %. Расходы по обычной деятельности в 2023 году по сравнению с 2022 выросли на 77,5%. Это оказало влияние на увеличение чистой прибыли на 51,2%. В целом за анализируемый период прибыль имела тенденцию к увеличению. Данные результаты говорят о том, что компания эффективно ведет свою деятельность. Прочие доходы и расходы изменились по-разному: прочие расходы увеличились на 157,8%, прочие доходы – на 62,4%. Налог на прибыль увеличились на 47,7%, за счет увеличения прибыли организации.

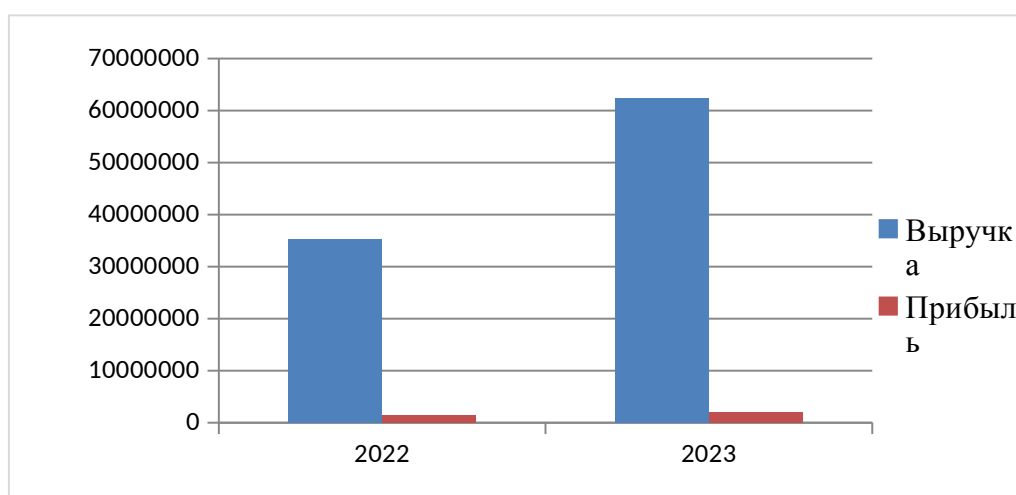


Рисунок 13 – Основные финансовые показатели ООО ПК «КРС» за 2022-2023 гг.

На основе рисунка мы видим, что выручка и прибыль компании растет. Это говорит о том, что компания работает эффективно.

### 3.7 Участие в работе по расчету заработной платы

Зарботная плата менеджеров в отделе продаж, в компании ООО ПК «КРС», состоит из двух частей. Процесс расчета заработной платы представлен на рисунке 14.

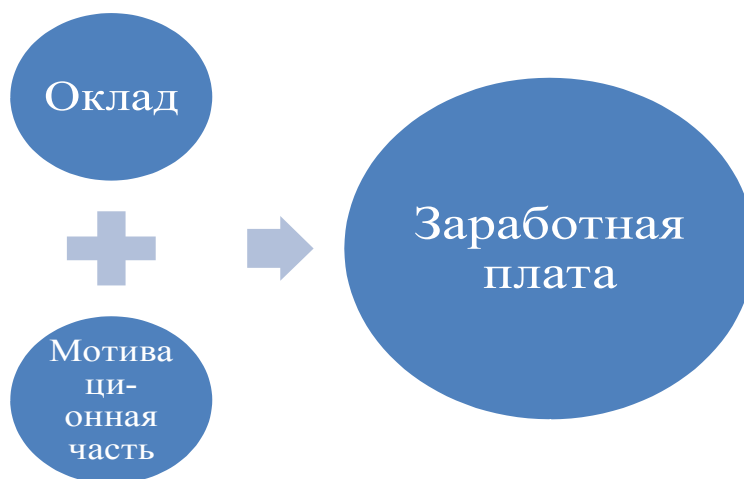


Рисунок 14 – Составные части заработной платы

Оклад менеджеров – 40 тыс. руб.

Мотивационная часть состоит из количества заказов, поставленных в работу и суммы полученных денежных оплат т заказов. Всё это составляет % работы менеджера за месяц.

В общем средняя заработная плата менеджера составляет 60-70 тыс. руб.

### 3.8 Участие в составлении финансовых документов и отчетов

За время прохождения практики было принято участие в составлении смет на заказы клиентов. В смету включаются такие данные как:

- наименование компании ООО ПК «КРС», адрес местонахождения, контактные данные;
- сведений о дате составления документа, кто заказчик и кто ответственный по данной смете;
- сведения о наименовании товара, место нахождение товара (каталог), артикул, иллюстрация (фото товара) вид нанесения, стоимость за 1 шт., сумма доставки, сумма итоговая (тираж + доставка + нанесение), сок выполнения заказа;

Данная смета представлена на рисунке 15.






																
ЗАКАЗ № 14907																
Дата составления: 2024-04-10																
Заявитель: ГБУ РК "Дирекция ООПТ Хабаровск"																
№ п/п	Каталог	Иллюстрация	Артикул	Наименование	Вид нанесения	Тираж	Стоимость товара, руб./шт.	Прилага, коп-во	Нанесение на единицу, руб./шт.	Стоимость с нанесением, руб./шт.	Вес артикула, грамм	Вес тиража, кг.	Доставка, руб.	Итого за штучу, руб.	Итого за тираж, руб.	Срок выполнения заказа с момента постановки в работу
1	KRS		к/м0005 2	Бланкет на пружине, А6 (лгтрф)	Обложка Мелованная бумага полностью не менее 250 г/м2, 4+0. Блок Не менее 90 листов, высота 140. Металлическая пружина слева. Подложка Обеленная бумага полностью не менее 250 г/м2	100	72,00	0	0,00	72,00	0,00	0	0	72,00	7 200,00	14 рабочих дней
2	KRS		к/м0075 2	Открытка (лгтрф)	210 мм x 50 мм Бумага мелованная, полностью не менее 300 г/м2 4+4, ламинация	100	30,00	0	0,00	30,00	0,00	0	0	30,00	3 000,00	22 рабочих дней
3	KRS		к/м0004 2	Пл Календарь квартальный треблочный (лгтрф)	Квартальный календарь стандартный 189/99 Постер 297x210мм + три подложки 297x210 мм на трех пружинах Постер, подложка: Бумага мелованная, 300 г/м2, с индивидуальной печатью 4+0. Вес ламинации, лаверс, неросл 86мг/шт. Календарный блок Свободиста-Белый	50	460,00	0	0,00	460,00	0,00	0	0	460,00	23 000,00	14 рабочих дней
4	KRS		к/м0004 3	Календарь перекидной настольный (лгтрф)	НАСТОЛЬНЫЙ ПЕРЕКИДНОЙ ПОДЛОЖКА 4+0, 210x95x102 мм, бумага мел. 300г/м2. Листы 210x85мм, 130шт. + Дополнительный лист-обложка 4+4. Календарный блок 12 листов 4+4.	50	517,50	0	0,00	517,50	0,00	0	0	517,50	25 875,00	14 рабочих дней
14					Обложка Мелованная бумага полностью не менее 300 г/м2											

Рисунок 15 – Смета расчета заказа клиента

### 3.9 Определение спроса и типа маркетинга, цели и стратегии маркетинга

Спрос на продукцию компании ООО ПК «КРС» - соответствует предложению, поэтому необходимо стимулировать спрос. В дано ситуации применяется поддерживающий маркетинг. В такой ситуации на рынке могут появиться товары конкурентов, удовлетворяющие те же потребности, что повлечет снижение спроса. Для противодействия негативным влияниям руководитель службы маркетинга должен продуманно проводить политику цен, рекламную работу, систематически проверять целесообразность расходов на маркетинговые операции.

Маркетинговые цели являются результатом анализа информации о современном состоянии (конъюнктуре) товарных рынков и прогнозах их развития. Поэтому фундаментом для выдвижения маркетинговых целей является систематическое комплексное изучение состояния и тенденций изменения товарных рынков, требований покупателей, перспектив изменения этих параметров. Рассматривая свой товар с позиций потребителя и учитывая существующие и перспективные потребности покупателя, компания организует выпуск таких новых изделий, которые максимально отвечают этим требованиям.

Каждое из направлений маркетинговой деятельности важно само по себе. Однако наилучший результат может быть получен только в том случае, если они будут рассматриваться в комплексе и последовательно:

- изучение рынка;



- прогноз рынка;
- оценка собственных возможностей;
- формулирование целей на близкую и далекую перспективы;
- разработка стратегии;
- разработка тактики;
- формирование спроса и стимулирование сбыта;
- анализ и контроль.

### 3.10 Участие в проведении маркетинговых исследований рынка

Для проведения маркетинговых исследований рынка был проведён PEST-анализ. Было проведено исследование внешнего окружения компании по четырём группам факторов: политическим (political), экономическим (economic), социальным (social), технологическим (technological). Данный анализ представлен в таблице 3.

Таблица 3 - PEST-анализ ООО ПК «КРС», 2024г.

Политика – правовые факторы	Экономические факторы
1. ужесточение государственного надзора за деятельностью коммерческих организаций по производству сувенирной продукции 2. наличие административных барьеров 3. увеличение налогов для коммерческих организаций	1. уровень инфляции 2. изменение курса валют 3. увеличение количества конкурентов 4. изменение покупательской способности населения
Социокультурные факторы	Технологические факторы
1. изменение уровня дохода целевой аудитории; 2. изменение образа жизни конечного потребителя	1. применение поставщиками новых технологий изготовления сувенирной продукции 2. применение поставщиками новых-материалов при изготовлении сувениров

В ходе данного анализа были выявлены политико-правовые, экономические, социокультурные и технологические факторы, которые влияют на деятельность компании.

### 3.11 Определение критериев конкурентоспособности товара/услуги (по выбору). Оценка конкурентоспособности товара/услуги (по выбору)

Для оценки конкурентоспособности воспользуемся SWOT-анализом. Анализ проводится по четырём группам факторов, которые влияют на компанию, продукцию: сильные стороны (strengths), слабые стороны (weaknesses), возможности (opportunities) и угрозы (threats). В качестве товара для оценки конкурентоспособности возьмем – термосы. Данный анализ представлен в таблице 4.

Таблица 4 - SWOT-анализ термосов компании ООО ПК «КРС», 2024г.

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Широкий ассортимент у поставщиков 2. Разнообразное количество моделей 3. Широкий спектр мест нанесения логотипов компании 4. Большой ассортимент методов нанесения	1. Наличие товаров с низким качеством 2. Наличие некоторых товаров только в Европе 3. Невозможность у некоторых товаров нанести логотип на бутылку, можно только на крышку круговой УФ-печатью.
Возможности	Угрозы
1. Закрытие конкурентов, предлагающих такой же самый товар 2. Появление нового поставщика данной продукции 3. Открытие дополнительно зарубежного рынка	1. Ужесточение конкуренции по данному товару 2. Рост цен на сырьё 3. Повышение цены на товар и на нанесение логотипа 4. Проблема с поставками товара с Европы и Москвы

В ходе данного анализа были выявлены сильные и слабые стороны термосов компании ООО ПК «КРС», а также были выявлены возможности для данного товара и угрозы.

### 3.12 Расчет цены на отдельный товар/услугу


Наименование	Цена за ед.	Кол-во	Общая цена	Нанесение	-- Доставка --	Срок выполнения	Цена за ед.	Итоговая цена
 Бутылка для воды Misty, синяя	533,00 руб	100	53 300,00 руб	Круговая УФ-печать на сувениры, 1 место до 50 кв.см., полноцвет, 100 [314 руб. / шт.] редактировать удалить	ЖД 4950 руб	22 рабочих дней	901,83 руб	90 183,00 руб
13302.40 [22x5,6 см]		- 100 +						
Срочный заказ +30% к стоимости нанесения. Сроки уточняйте у вашего менеджера. <input type="checkbox"/>							<b>Итого: 90 183,00 руб</b>	

Рисунок 16 – Расчет цены на бутылку для воды

Исходя из рисунка 16 видно, что цена складывается из нескольких факторов:

- 1) Цена поставщика;
- 2) Тираж;
- 3) Вид нанесение, масштаб нанесения;
- 4) Доставка (ЖД или Авио);

Исходя из данных факторов, мы получаем конечную цену на товар и срок выполнения товара.

### 3.13 Ознакомление с системами скидок/надбавок

Системы скидок и надбавок в компании ООО ПК «КРС» нет, но для постоянных покупателей, предоставляется скидку 5-10%, если они ее просят.

### 3.14 Изучение коммуникативной политики, используемых методов и инструментов

Коммуникативная политика — свод правил, позиция, а также описание возможной реакции на события в коммуникативном пространстве, в котором существует объект коммуникации. Цель коммуникативной политики – осуществление эффективного взаимодействия объекта коммуникации (компании) с субъектами коммуникативного пространства. Основная задача коммуникативной политики — четкое описание методов, способов и правил коммуникации и недопущение применения на практике недостоверных, не полных и ситуационных коммуникаций, использования не соответствующих целям и задачам политики каналов коммуникации.

Коммуникативная политика включает в себя следующие составляющие:

- миссию компании;
- анализ и определение целевой аудитории для осуществления последующих коммуникаций;
- позиционирование;
- описание предпочтительных каналов коммуникации;
- описание предпочтительных средств и способов коммуникации;
- описание особенностей рекламно-информационной коммуникации;
- описание принципов коммуникационной стратегии;
- определение метода выделения финансовых средств на коммуникации (метод фиксированного процента, метод установления процента от суммы прибыли, от объема продаж прошлого периода или предполагаемого в будущем) и т. д.

По результатам разработки коммуникационной политики разрабатывается и утверждается:

- коммуникационная стратегия;
- план маркетинговых коммуникаций;
- бюджет маркетинговых коммуникаций.

По данному пункту компания не предоставила информации.

### 3.15 Выявление основных факторов маркетинговой коммуникации

Маркетинговые коммуникации представляют собой процесс передачи не просто информации, а сведений о бренде, компании, выпускаемой продукции, предлагаемых услугах и тому подобном. Получателем данной информации является целевая аудитория.

Инструментов маркетинговой коммуникаций компании является баннер над входом в компанию. А к инструментам маркетинговых коммуникаций компании в Интернете

относится реклама на сайтах и в социальных сетях. Фото баннера представлено на рисунке 17.



Рисунок 17 – Баннер ООО ПК «КРС» над офисом компании

Основными факторам, способствующим эффективной маркетинговой коммуникации, относятся:

- 1 Поддержание логической связи между целями и процессами планирования деятельности. Важно знать целевую аудиторию и понимать её реакционные сигналы.
- 2 Продумывание связующих каналов для передачи информации. Они могут быть личными (например, конференции, семинары, выставки) или неличными (СМИ, разные мероприятия).
- 3 Управление на базе обратной связи. Нужно отвечать на все полученные реакции: комментарии, сообщения, предложения. Также необходимо корректировать политику в соответствии с ними.

### 3.16 Определение целей, стратегии сбытовой политики

Сбытовая политика предприятия – это совокупность сбытовых решений маркетинга и комплекс мероприятий по формированию ассортимента выпускаемой продукции и ценообразованию, по формированию спроса и стимулированию сбыта (реклама, обслуживание покупателей, скидки), заключению договоров продажи (поставки) товаров, товародвижению, транспортировке.

Сбытовая политика компании ориентирована на:

- получение предпринимательской прибыли в текущем периоде, а также обеспечение гарантий ее получения в будущем;

- максимальное удовлетворение платежеспособного спроса потребителей;
- долговременную рыночную устойчивость организации, конкурентоспособность ее продукции;
- создание положительного имиджа организации на рынке и признание ее со стороны общественности.

Стратегия сбытовой политики компании – это интенсивный сбыт. Это стратегия сбыта потребительских товаров повседневного спроса, предназначенных для широкого круга покупателей.

### 3.17 Характеристика используемых каналов сбыта

В компании ООО ПК «КРС» используют следующие каналы сбыта:

- Протяженность. Этот параметр отражает количество посредников или звеньев в цепочке сбыта. Он определяет, сколько участников вовлечено в перемещение товара от производителя к конечному потребителю. У компании ООО ПК «КРС» протяженность единица, так как она сама продает и доставляет свой товар.

- Ширина. Показатель описывает количество участников внутри каждого звена в канале сбыта. У компании ООО ПК «КРС» ширина также единица, поскольку товар реализуется в одном месте.

- Уровень. У компании ООО ПК «КРС» одноуровневый канал сбыта.

Функции данных каналов сбыта в компании:

- Исследование: начальный этап, на котором компания собирает информацию о тенденциях на рынке, потребностях клиентов, конкуренции.

- Стимуляция продаж: создание спроса и мотивация потребителей к приобретению большего количества товара.

- Контакт: взаимодействие с клиентами и поддержка обратной связи, в том числе, чтобы поддерживать долгосрочную лояльность потребителя.

- Переговоры: включают в себя согласование цен, упаковки и других аспектов сделки.

- Организация: логистика и управление цепочкой поставок, чтобы предоставить бесперебойное движение товара.

- Риски: принятие ответственности за все риски, связанные с товародвижением, готовность компании решать любые возможные проблемы в процессе сбыта

## Заключение

В начале производственной практики была изучена характеристика предприятия: год образования, цель, месторасположение, основная сфера деятельности компании ООО ПК «КРС» и др. Далее были изучены договора с основными поставщиками, а также был рассмотрен способ подачи претензий поставщикам. Было принято участие в приемке товаров по качеству и по количеству и стандарты, с которыми компания работает при проверке товаров и при производстве сувенирной продукции для клиентов. Также были рассмотрены основные и дополнительные услуги компании, которые она предоставляет своим клиентам. Были изучены приемы и методы закупочной и коммерческой логистики компании, а также правила эксплуатации оборудования для нанесения на сувениры различных изображений. Далее были рассмотрены формы бухгалтерской отчетности компании за два года, а также проведен расчет и анализ основных экономических показателей в динамике. Были изучены автоматизированные системы для оформления документов в компании, такие как: 1С и CRM. Далее была составлена схема начисления заработной платы менеджерам, то из чего она состоит. Были проведены PEST- анализ и SWOT-анализ для конкретного продукта компании. А также был рассмотрен процесс расчёта цены на отдельный товар, то есть были выявлены основные аспекты, которые влияют на цену (доставка, цена поставщика, тираж и вид нанесения). Далее было проведено участие в составлении смет для клиентов, которые отправляются непосредственно ему для того, чтобы он ознакомился с конечной ценой за заказ.

В ходе производственной практики (по профилю специальности) по профессиональным модулям ПМ.01 и ПМ.02 были сформированы общие и профессиональные компетенции, соответствующие виду профессиональной деятельности, а также был приобретен практический опыт работы по специальности.

Так же были выполнены основные задачи практики ПМ.01:

- 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.

А также были выполнены основные задачи практики ПМ.02:

- 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.

## Список используемых источников

1. Производственная компания «Рекламные сувениры»: [сайт]. – URL: <https://krs-vl.ru/o-kompanii>
2. Инструкция N П-6 от 23.07.1975 «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» (последняя редакция) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс].// Компания «Консультант Плюс».
3. Инструкция П-7 от 25.04.1966 «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» (последняя редакция) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс].// Компания «Консультант Плюс».
4. ГОСТ Р 51715-2001 «Изделия декоративные и сувенирные, сходные по внешнему строению с холодным или метательным оружием. Общие технические требования» (последняя редакция) // Справочно-правовая система «Интернет и Право» [Электронный ресурс].// Юридическая фирма «Интернет и Право».
5. ГОСТ Р 51205-98 «Оборудование полиграфическое. Термины и определения» (последняя редакция) // Справочно-правовая система «Интернет и Право» [Электронный ресурс].// Юридическая фирма «Интернет и Право».
6. ГОСТ Р ИСО 12647-6-2017 «Контроль процесса изготовления цифровых файлов, растровых цветоделений, пробных и тиражных оттисков» (последняя редакция) // Справочно-правовая система «Интернет и Право» [Электронный ресурс].// Юридическая фирма «Интернет и Право».
7. ГОСТ Р 54109-2010 «Защитные технологии. Продукция полиграфическая защищенная. Общие технические требования» (последняя редакция) // Справочно-правовая система «Интернет и Право» [Электронный ресурс].// Юридическая фирма «Интернет и Право».
8. ГОСТ 6593-83 «Краски печатные. Метод определения цвета и интенсивности» (последняя редакция) // Справочно-правовая система «Интернет и Право» [Электронный ресурс].// Юридическая фирма «Интернет и Право».
9. "ГОСТ Р 7.0.97-2016. N 2004-ст от 14.05.2018 «Национальный стандарт РФ. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Организационно-распорядительная документация. Требования к оформлению документов" (последняя редакция) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс].// Компания «Консультант Плюс».



## Приложение А

Устав ООО ПК «КРС»

<b>«УТВЕРЖДЕН»</b> Решением единственного учредителя Решение №01 от 09 декабря 2016 года
<b>УСТАВ</b>  <b>ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ "КРС "</b>
Город Владивосток 2016 год

## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 1.1. Общество с ограниченной ответственностью **Производственная компания «КРС»**, именуемое в дальнейшем «Общество», создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» № 14-ФЗ от 08.02.1998.
- 1.2. Общество является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании настоящего Устава и действующего законодательства Российской Федерации.
- 1.3. Полное фирменное наименование Общества на русском языке: **Общество с ограниченной ответственностью производственная компания «КРС»**, сокращенное фирменное наименование: **ООО ПК «КРС»**.
- 1.4. Место нахождения Общества: **Россия, Приморский край, г. Владивосток**. Общество обладает правами юридического лица с момента его государственной регистрации в установленном порядке.
- 1.5. Общество является коммерческой организацией.
- 1.6. Общество вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами. Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на его место нахождения. Общество имеет штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему и другие средства визуальной идентификации.
- 1.7. Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.
- 1.8. Общество имеет гражданские права и несет гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, в соответствии с целью и предметом деятельности, указанными в настоящем Уставе.
- 1.9. Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Общество не несет ответственности по обязательствам своих участников. Участники Общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью Общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале Общества.
- 1.10. Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования не несут ответственности по обязательствам Общества, равно как и Общество не несет ответственности по обязательствам Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.
- 1.11. Общество зарегистрировано на неопределенный срок.

## 2. ЦЕЛЬ СОЗДАНИЯ И ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 2.1. Основной целью создания Общества является осуществление коммерческой деятельности для извлечения прибыли и удовлетворения потребностей общества в необходимых видах продукции (работ, услуг).
- 2.2. Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется специальными Федеральными законами, Общество может заниматься только при получении специального разрешения (лицензии). Если условиями предоставления специального разрешения (лицензии) на занятие определенным видом деятельности предусмотрено требование о занятии такой деятельностью как исключительной, то Общество в течение срока действия специального разрешения (лицензии) не вправе осуществлять иные виды деятельности, за исключением видов деятельности, предусмотренных специальным разрешением (лицензией) и им сопутствующих.
- 2.3. Основными видами деятельности Общества являются:
- Производство прочих готовых изделий, не включенных в другие группировки (32.99),

- Деятельность брошюровочно-переплетная и отделочная и сопутствующие услуги (18.14)
- Торговля оптовая изделиями из керамики и стекла и чистящими средствами (46.44),
- Производство прочих деревянных изделий; производство изделий из пробки, соломки и материалов для плетения (16.29),
- Прочие виды полиграфической деятельности (18.12)

2.4. Общество вправе заниматься другими видами деятельности, не запрещенными законодательством Российской Федерации.

### **3. ФИЛИАЛЫ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ОБЩЕСТВА**

3.1. Общество может создавать филиалы и открывать представительства по решению общего собрания участников, принятому не менее двух третей голосов от общего числа голосов участников Общества.

3.2. Филиал и представительство не являются юридическими лицами и действуют на основании утвержденных Обществом положений.

3.3. Руководители филиалов и представительств общества назначаются обществом и действуют на основании его доверенности. Филиалы и представительства общества осуществляют свою деятельность от имени создавшего их общества. Ответственность за деятельность филиала и представительств общества несет создавшее их общество.

### **4. ДОЧЕРНИЕ И ЗАВИСИМЫЕ ОБЩЕСТВА**

4.1. Общество может иметь дочерние и зависимые хозяйственные общества с правами юридического лица, созданные на территории Российской Федерации в соответствии с Федеральным Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и иными федеральными законами, а за пределами территории Российской Федерации также в соответствии с законодательством иностранного государства, на территории которого создано дочернее или зависимое хозяйственное общество, если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации.

4.2. Дочернее общество не отвечает по долгам Общества.

4.3. Общество имеет право давать дочернему обществу обязательные для него указания и отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним по исполнению таких указаний.

4.4. В случае несостоятельности (банкротства) дочернего общества по вине Общества, последнее несет при недостаточности имущества дочернего общества субсидиарную ответственность по его долгам.

4.5. Участники дочернего общества вправе требовать возмещения Обществом убытков, причиненных по его вине дочернему обществу.

### **5. УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ ОБЩЕСТВА. ИМУЩЕСТВО ОБЩЕСТВА**

#### **5.1. Уставный капитал Общества**

5.1.1. Уставный капитал Общества составляет номинальную стоимость долей его участников.

5.1.2. Уставный капитал определяет минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы его кредиторов.

5.1.3. Размер уставного капитала Общества составляет **10 000 (Десять тысяч) рублей**.

5.1.4. Действительная стоимость доли участников Общества соответствует части стоимости чистых активов Общества, пропорциональной размеру его доли.

#### **5.2. Вклады в уставный капитал Общества**

5.2.1. Оплата долей в уставном капитале Общества может осуществляться деньгами, ценными бумагами, другими вещами или имущественными правами либо иными имеющими денежную оценку правами.

5.2.2. В случае прекращения у Общества права пользования имуществом до истечения срока, на который такое имущество было передано в пользование Обществу для оплаты доли, участник общества, передавший имущество, обязан предоставить Обществу по его требованию денежную компенсацию, равную плате за пользование таким же имуществом на подобных условиях в течение оставшегося срока пользования имуществом.

5.2.3. В случае непредоставления в установленный срок компенсации доля или часть доли в уставном капитале Общества, пропорциональные неоплаченной сумме (стоимости) компенсации, переходят к Обществу. Такая доля или часть доли должна быть реализована Обществом в порядке и в сроки, которые установлены Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

5.2.4. Имущество, переданное участником Общества в пользование обществу для оплаты своей доли, в случае выхода или исключения такого участника из Общества остается в пользовании Общества в течение срока, на который данное имущество было передано.

Не допускается освобождение учредителя Общества от обязанности оплатить долю в уставном капитале Общества, в том числе путем зачета его требований к Обществу.

5.2.5. В случае неполной оплаты доли в уставном капитале Общества в течение срока, который определен решением об учреждении Общества, неоплаченная часть доли переходит к Обществу. Такая часть доли должна быть реализована Обществом в порядке и в сроки, которые установлены Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

5.2.6. Доля учредителя Общества предоставляет право голоса в пределах принадлежащей ему доли.

### **5.3. Увеличение уставного капитала Общества**

5.3.1. Увеличение уставного капитала Общества допускается только после его полной оплаты.

5.3.2. Увеличение уставного капитала Общества может осуществляться за счет имущества Общества, и (или) за счет дополнительных вкладов участников Общества, и (или) за счет вкладов третьих лиц, принимаемых в Общество.

5.3.3. Увеличение уставного капитала Общества за счет имущества осуществляется по решению общего собрания участников Общества, принятому большинством не менее 2/3 голосов участников общества на основании данных бухгалтерской отчетности Общества за год, предшествующий году, в течение которого принято такое решение.

5.3.4. Сумма, на которую увеличивается уставный капитал Общества за счет имущества Общества, не должна превышать разницу между стоимостью чистых активов Общества и суммой уставного капитала и резервного фонда Общества.

5.3.5. При увеличении уставного капитала Общества за счет его имущества пропорционально увеличивается номинальная стоимость долей всех участников Общества без изменения размера их долей.

5.3.6. Увеличение уставного капитала Общества за счет дополнительных вкладов участниками Общества осуществляется по решению общего собрания участников Общества, принятому большинством не менее 2/3 голосов от общего числа голосов участников Общества.

Общее собрание участников Общества может принять решение об увеличении уставного капитала Общества за счет внесения дополнительных вкладов участниками Общества. Таким решением должна быть определена общая стоимость дополнительных вкладов, а также должно быть установлено единое для всех участников соотношение между стоимостью дополнительного вклада участника и суммой, на которую увеличивается номинальная стоимость его доли. Указанное соотношение устанавливается

## Приложение Б

Выписка из ЕГРЮЛ

**ВЫПИСКА**  
из Единого государственного реестра юридических лиц

18.03.2024

№ ЮЭ9965-24-30199920

дата формирования выписки

Настоящая выписка содержит сведения о юридическом лице

**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ  
КОМПАНИЯ "КРС"**

полное наименование юридического лица

ОГРН 1162536100924

включенные в Единый государственный реестр юридических лиц по состоянию на

« 18 » марта 20 24 г.  
число месяц прописью год

№ п/п	Наименование показателя	Значение показателя
1	2	3
<b>Наименование</b>		
1	Полное наименование на русском языке	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ "КРС"
2	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	1162536100924 30.12.2016
<b>Сокращенное наименование на русском языке</b>		
3	Сокращенное наименование на русском языке	ООО ПК "КРС"
4	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	1162536100924 30.12.2016
<b>Место нахождения и адрес юридического лица</b>		
5	Место нахождения юридического лица	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ, Г.О. ВЛАДИВОСТОКСКИЙ, Г ВЛАДИВОСТОК
6	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	1162536100924 30.12.2016
<b>Адрес юридического лица</b>		
7	Адрес юридического лица	690013, ПРИМОРСКИЙ КРАЙ, Г. ВЛАДИВОСТОК, УЛ. ЛАДЫГИНА, Д. 11, КВ. 160
8	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	1162536100924 30.12.2016

<b>Сведения о регистрации</b>		
9	Способ образования	Создание юридического лица
10	ОГРН	1162536100924
11	Дата регистрации	30.12.2016
12	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	1162536100924 30.12.2016
<b>Сведения о регистрирующем органе по месту нахождения юридического лица</b>		
13	Наименование регистрирующего органа	Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 15 по Приморскому краю
14	Адрес регистрирующего органа	,690012,,Владивосток г,,Пихтовая,20,,
15	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	1162536100924 30.12.2016
<b>Сведения о лице, имеющем право без доверенности действовать от имени юридического лица</b>		
16	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ сведений о данном лице	1162536100924 30.12.2016
17	Фамилия Имя Отчество	ЛЕОНТЬЕВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА
18	ИНН	254007534278
19	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	1162536100924 30.12.2016
20	Должность	ДИРЕКТОР
21	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	1162536100924 30.12.2016
22	Пол	женский
23	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	1162536100924 30.12.2016
24	Гражданство	гражданин Российской Федерации
<b>Сведения об уставном капитале / складочном капитале / уставном фонде / паевом фонде</b>		
25	Вид	УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ
26	Размер (в рублях)	10000
27	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	1162536100924 30.12.2016
<b>Сведения об участниках / учредителях юридического лица</b>		
28	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ сведений о данном лице	1162536100924 30.12.2016

## Приложение В

Договор с ООО «Евроэталон»

### ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ № 3 О ПОРЯДКЕ И УСЛОВИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПАРТНЕРУ КРЕДИТНОЙ ЛИНИИ К ДОГОВОРУ № 4/190821 от 19.08.2021.

г. Москва

02.08.2023

ООО «Евроэталон» в лице Генерального директора Любимовой Н.А., действующего на основании Устава, в дальнейшем именуемое «Компания», с одной стороны, и ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ «КРС» в лице Директора Леонтьевой Ю.А., действующего на основании Устава, в дальнейшем именуемое «Партнер», с другой стороны, вместе в дальнейшем именуемые «Стороны», договорились о нижеследующем:

#### 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 1.1. Настоящее Дополнительное соглашение является неотъемлемой частью Договора № 4/190821 от 19.08.2021 и определяет порядок и условия предоставления Партнеру кредитной линии.
- 1.2. Кредитная линия предоставляется на условиях коммерческого кредита, проценты при этом не начисляются.

#### 2. УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ЛИНИИ

- 2.1. По просьбе Партнера Компания может рассмотреть вопрос о предоставлении Партнеру на текущий год кредитной линии на заказы по отдельным вариантам поставки Товара.
- 2.2. Кредитная линия может быть предоставлена Партнеру по усмотрению Компании.

#### 3. УСЛОВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ЛИНИИ

- 3.1. *Общая задолженность покупателя на дату следующей поставки не должна превышать сумму в размере 1500000,00 рублей (лимит задолженности). В противном случае поставка осуществляется только в порядке полной предоплаты.*
- 3.2. Срок оплаты Товара, поставляемого по кредитной линии Партнеру, по каждому отдельному заказу составляет 30 календарный(ых) дней.
- 3.3. Отсрочка по оплате Товара, поставленного по кредитной линии, признается коммерческим кредитом. В случае надлежащего исполнения Партнером обязательств по оплате Товара, предусмотренных п. 3.2 настоящего Дополнительного соглашения, проценты на сумму коммерческого кредита не начисляются.
- 3.4. По просьбе Партнера Компания может рассмотреть вопрос об увеличении лимита задолженности с 01 октября по 31 декабря текущего года при условии надлежащего исполнения Партнером всех обязательств, предусмотренных Договором № 4/190821 от 19.08.2021, а также другими Дополнительными соглашениями, заключенными с Компанией.
- 3.5. В срок не позднее 5 рабочих дней с момента заключения настоящего Дополнительного Соглашения Партнер обязуется предоставить Компании заверенные печатью Партнера и подписью руководителя копии следующих документов:
  - Документ, подтверждающий полномочия руководителя организации-Партнера;
  - Копия паспорта руководителя организации-Партнера (1 страница + страница с регистрацией);
  - Договор - поручительства;
  - Баланс и форма №2, декларации по НДС и налогу на прибыль с отметкой ИФНС о принятии на последнюю отчетную дату. Кредитная линия считается оформленной только после предоставления вышеперечисленных документов.

#### 4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ПРАВА СТОРОН

- 4.1. В случае неоднократного (два и более раза) нарушения Партнером обязательств по оплате Товара, поставленного по кредитной линии, Компания может в одностороннем внесудебном порядке изменить условия настоящего Дополнительного соглашения. Условия настоящего Дополнительного соглашения признаются измененными, с момента получения Партнером соответствующего уведомления.
- 4.2. Обязательства Партнера по оплате Товара, поставленного по кредитной линии, не признаются нарушенными, если на любой момент времени соблюдены следующие условия:
  - сумма задолженности Партнера по заказам, принятым к исполнению, но не отгруженным, и *заказам*, полностью либо частично отгруженным, не превышает сумму кредитной линии, указанную в пп. 3.1. настоящего Дополнительного соглашения;
  - у Партнера нет заказов, по которым нарушен срок оплаты Товара, указанный в п.3.2 настоящего Дополнительного соглашения;
- 4.3. В случае нарушения Партнером срока оплаты Товара, поставляемого по кредитной линии, предусмотренного п.3.2 настоящего Дополнительного соглашения, на сумму коммерческого кредита, в части просроченной задолженности по оплате Товара, начисляются проценты в размере 0,01% за каждый день просрочки платежа.
- 4.4. Региональный Партнер после получения товара подписывает, ставит печать и отправляет в адрес Компании накладную ТОРГ-12/УПД (в электронных или факсимильных копиях), предоставление оригиналов в течение календарного месяца обязательно. В случае не предоставления оригиналов в указанный срок кредитная линия Компанией приостанавливается до получения оригиналов документов.
- 4.5. Информацию о кредитной линии можно запросить у менеджера Компании или посмотреть самостоятельно в Личном Кабинете на сайте [www.oasiscatalog.com](http://www.oasiscatalog.com). Контроль за соблюдением п. 3.2 входит в обязанность Партнера. По запросу Компания готова предоставить акт сверки и копии отгрузочных документов. Срок предоставления не больше 10 рабочих дней, а в период с «01» ноября до «20» января 30 рабочих дней.
- 4.6. Компания рекомендует проверять состояние своих оплат два раза в месяц до истечения условий пп. 3.2 и проводить работу согласно п. 4.5 настоящего Дополнительного соглашения заблаговременно, во избежание наступления п.4.1 и 4.3 настоящего Дополнительного соглашения.

#### 5. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ



- 5.1. Настоящее Соглашение вступает в силу с момента его подписания Сторонами и действует до момента расторжения основного Договора.
- 5.2. Настоящее Соглашение может быть изменено или дополнено только в письменном виде. Изменения могут быть подписаны только уполномоченными представителями Сторон. Изменение условий настоящего Соглашения, его расторжение и прекращение возможны только по письменному соглашению Сторон, если иное не установлено самим Соглашением.
- 5.3. Истечение срока действия Соглашения не является основанием для прекращения срока исполнения обязательств Сторон по настоящему Соглашению. Обязательства прекращаются их надлежащим исполнением.
- 5.4. Подписание настоящего Соглашения производится путем отправки электронного письма с вложением подписанного настоящего дополнительного соглашения на адрес: Фактический адрес 690091, Приморский край, Владивосток г, Фонтанная ул, дом № 7, с последующей отправкой в течение 10 рабочих дней на адрес Компании: 123007 г.Москва, ул. 4-я Магистральная, д.5, стр. 4 офис 4-318А
- 5.5. Для клиентов из Санкт-Петербурга и Москвы обязательно предоставление оригинала документов по адресу склада готовой продукции данного города.
- 5.6. Отсутствие вовремя предоставленных оригиналов документов влечет за собой изменение условий работы с данным Партнером до момента их предоставления.
- 5.7. Настоящее Соглашение составлено в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу.
- 5.8. Данное соглашение подписывается с каждым из юридических лиц Партнера претендующим на получение Кредитной Линии на общую сумму кредитного лимита. Общая сумма лимита выделенная всем юридическим лицам партнера не может превышать сумму, указанную в п. 3.1.
- 5.9. Сумму лимита по Кредитной Линии выделяемой Партнеру контролирует Компания, а партнер может увидеть данную сумму в своем Личном Кабинете. В сумму лимита входят как отруженные, но не оплаченные заказы, так и заказы Партнера находящиеся на нанесении у Подрядчиков Компании.

#### 6. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Компания:

ООО «ЕВРОЭТАЛОН»  
ИНН/КПП 7721595131/772901001  
Юридический и почтовый адрес: 119602, Москва г,  
Тропарёвская ул, владение № 4, строение 3, этаж 2А,  
комната 1  
Телефон: +7 495 969-24-50

Акционерное общество «РАЙФФАЙЗЕНБАНК»  
Расчетный счет 40702810800000216695  
К/счет 30101810200000000700  
БИК 044525700  
Филиал "Центральный" Банка ВТБ (публичное акционерное общество) в г. Москве  
Расчетный счет № 40702810200070004120  
К/счет 30101810145250000411  
БИК 044525411  
Акционерное общество «Альфа-банк»  
Расчетный счет № 40702810301400007653  
К/счет 30101810200000000593  
БИК 044525593

Генеральный директор \_\_\_\_\_ / Любимова Н.А. /

Партнер:

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ  
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ  
КОМПАНИЯ «КРС»

Юридический адрес 690013, Приморский край,  
Владивосток г, Ладыгина ул, дом № 11, кв.160  
Фактический адрес 690091, Приморский край,  
Владивосток г, Фонтанная ул, дом № 7

ИНН/КПП 2536300352\253601001

Номер счета для зачисления денежных средств  
Р/с 40702810302500077968 в Общество с ограниченной  
ответственностью «Банк Точка» Москва  
к/с 30101810745374525104, БИК 044525104

Директор \_\_\_\_\_ / Леонтьева Ю.А. /





## ДОГОВОР ПОРУЧИТЕЛЬСТВА

г. Москва

02.08.2023

ООО «Евроэталон» в лице Генерального директора Любимовой Н.А., действующего на основании Устава, в дальнейшем именуемое «Поставщик», с одной стороны, и Леонтьевой Ю.А., в дальнейшем именуемый(-ая) «Поручитель», с другой стороны, вместе в дальнейшем именуемые «Стороны», а по отдельности «Сторона», заключили настоящий договор (далее - Договор) о нижеследующем:

## 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Поручитель обязуется отвечать перед Поставщиком за исполнение обязательств компании и ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ «КРС», именуемый в дальнейшем "Должник", его обязательства по Соглашению о Кредитной линии к договору о сотрудничестве № 4/190821 от 19.08.2021, заключенному с Партнером.

1.2. Сведения об обязательствах Должника, в обеспечение исполнения которого выдается поручительство - сумма основного долга: 1500000\_00 (Один миллион пятьсот тысяч рублей 00 копеек), срок исполнения обязательства:

- в течение 30 календарных дней.

- ответственность за неисполнение/ненадлежащее исполнение обязательства: в соответствии с Соглашением о Кредитной Линии № 3 от 02.08.2023.

Поручитель ознакомлен с условиями Соглашением о Кредитной Линии № 3 от 02.08.2023 между Поставщиком и Должником.

1.3. Поручительство выдается на срок: Три года.

## 2. УСЛОВИЯ ПОРУЧИТЕЛЬСТВА

2.1. При неисполнении или ненадлежащем исполнении **Должником обеспеченного поручительством обязательства Поручитель:**

- **отвечает солидарно с Должником.**

Поручитель обязуется отвечать перед Поставщиком за исполнение обязательств Должником по указанному в п.1.1. настоящего договора в том же объеме, как и Должник.

Поставщик должен уведомить Поручителя о неисполнении или о ненадлежащем исполнении Должником обязательства по возврату денежных средств по Договору и предъявить требования об их исполнении в течение 10 рабочих дней с момента наступления срока исполнения обязательства Должником.

Поручитель обязуется исполнить обязательство Должника по возврату денежных средств Поставщику в течение 3 рабочих дней с момента получения от Поставщика сообщения о невыполнении Должником этого обязательства.

2.2. Поручитель отвечает перед Поставщиком:

- **в том же объеме, что и Должник, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков Поставщика, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обеспеченного поручительством обязательства (п. 1.2. Договора).**

2.3. При предъявлении Поставщиком требований Поручитель - **вправе выдвигать возражения, которые мог бы представить Должник.**

## 3. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

3.1. Договор вступает в силу с момента его подписания Сторонами и действует до истечения срока, установленного п. 1.3 Договора.

3.2. Стороны будут стремиться к разрешению всех возможных споров и разногласий, которые могут возникнуть по Договору или в связи с ним, путем переговоров.

3.3. Споры, не урегулированные путем переговоров, передаются на рассмотрение суда в порядке, предусмотренном действующим законодательством РФ.

3.4. Договор составлен в трех экземплярах, по одному для каждой из Сторон и для Должника.

Поставщик

Поручитель

ООО «ЕВРОЭТАЛОН»  
ИНН/КПП 7721595131\772901001  
Юридический и почтовый адрес: 119602, Москва г,  
Тропарёвская ул, владение № 4, строение 3, этаж 2А,  
комната 1  
Телефон: +7 495 969-24-50  
Акционерное общество «РАЙФФАЙЗЕНБАНК»  
Расчетный счет № 40702810800000216695  
К/счет 30101810200000000700  
БИК 044525700  
Филиал "Центральный" Банка ВТБ (публичное  
акционерное общество) в г. Москве  
Расчетный счет № 40702810200070004120  
К/счет 30101810145250000411  
БИК 044525411  
Акционерное общество «Альфа-банк»  
Расчетный счет № 40702810301400007653  
К/счет 301018102000000000593  
БИК 044525593

Леонтьева Юлия Александровна  
Приморский край, г. Владивосток, Ленинский р-он,  
ул. Шилкинская, д. 21, кв. 329  
Паспорт: серия 0503 номер 913189, выдан:  
Дальнегорским ГОВД Приморского края, дата  
выдачи: 30.08.2004 г., код подразделения: 252-010

Генеральный директор \_\_\_\_\_ / Любимова Н.А./

Поручитель \_\_\_\_\_ / Леонтьева Ю.А./



# Договор с ООО «Портобелло»

## Дилерское соглашение № 2 к Договору поставки № 125/П01-19 от 01.09.2019г.

г. Москва

09 января 2024 г.

**Общество с ограниченной ответственностью «Портобелло продактс»**, именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице Генерального директора Мазура В.В., действующего на основании Устава, с одной стороны,

и **Общество с ограниченной ответственностью Производственная компания «КРС»**, именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице Директора Леонтьевой Юлии Александровны, действующего на основании Устава, с другой стороны, совместно именуемые Стороны, заключили настоящее Дилерское соглашение № 1 (далее – «Соглашение») к Договору поставки № 125/П01-19 от 01.09.2019г. (далее – «Договор») о нижеследующем:

### 1. Права и обязанности Покупателя

1.1. Покупатель принимает на себя обязательство в период с 09.01.2024г. по 31.12.2024г. произвести закупку товара у Поставщика по всем группам товаров на общую сумму не менее 7 000 000,00 (семи миллионов) рублей, в соответствии со следующим объемами в указанные периоды:

1 квартал (09.01.-31.03.24г.)	1 000 000 рублей
2 квартал (01.04.-30.06.24г.)	1 000 000 рублей
3 квартал (01.07.-30.09.24г.)	2 500 000 рублей
4 квартал (01.10.-31.12.24г.)	2 500 000 рублей

1.2. Покупатель имеет право внести депозит в размере не менее 500 000 рублей и получить дополнительную скидку на сумму внесенного депозита в размере от 1 до 3% по всем группам товаров, в период действия акции на депозит.

### 2. Права и обязанности Поставщика

2.1. Поставщик предоставляет Покупателю базовую скидку на все товарные группы в размере 37% (тридцати семи процентов) от стоимости товара в соответствии с прайс-листом Поставщика.

2.2. Поставщик обязуется предоставить Покупателю дополнительную скидку в размере от 1 до 3% (от одного до трех процентов) от стоимости товара в соответствии с прайс-листом Поставщика при условии выполнения Покупателем п.1.2 настоящего Соглашения.

2.3. При условии выполнения Покупателем обязательств по закупке товара, указанных в п.1.1 настоящего Соглашения, Поставщик обязуется по итогам выполнения объема закупки за каждый из указанных периодов предоставить Покупателю следующие дополнительные условия: **прописано в Приложении № 1 к Дилерскому соглашению № 2.**

### 3. Ответственность Покупателя

3.1. В случае нарушения Покупателем обязательств, предусмотренных п.1.1 настоящего Соглашения, Поставщик имеет право снизить скидку Покупателя на группы товаров «Portobello» по своему усмотрению, но не менее чем на 2 % (два процента).

3.2. В случае нарушения Покупателем иных условий настоящего Соглашения Поставщик вправе в одностороннем порядке пересмотреть коммерческую политику работы с Покупателем на следующий период, в том числе уменьшить размер скидки.

### 4. Дополнительные условия

4.1. Порядок и условия оплаты Покупателем товара по всем группам товаров определяются Сторонами в Договоре поставки с учетом положений настоящего Соглашения.

Поставщик \_\_\_\_\_

1

Покупатель \_\_\_\_\_



4.2. Покупатель обязуется не разглашать условия Соглашения третьим лицам на протяжении срока его действия и в течение трех лет после его прекращения. В противном случае Поставщик вправе в одностороннем порядке изменить условия Соглашения.

4.3. Настоящее Соглашение действует до 31.12.2024 г. и является неотъемлемой частью Договора.

4.4. Настоящее Соглашение составлено в двух идентичных экземплярах на русском языке, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.

Поставщик:  
**ООО «Портобелло продактс»**

Адрес местонахождения: 119180, г. Москва,  
ул. Б. Полянка, д. 7/10, стр. 3, пом. 2, ком. 17.  
ОГРН: 5157746189728  
ИНН: 7706431650  
КПП: 770601001  
P/c: 40702810800000015074  
в АО «РАЙФФАЙЗЕНБАНК», г. Москва  
K/c: 30101810200000000700  
БИК: 044525700

Генеральный директор \_\_\_\_\_  
В.В. Мазур

Покупатель:  
**ООО ПК «КРС»**

Адрес местонахождения: 690013,  
Владивосток, ул. Ладыгина, дом № 11,  
квартира 160, +7 423 230-22-10  
ОГРН: 1162536100924  
ИНН: 2536300352  
КПП: 253601001  
P/c: 40702810302500077968  
ТОЧКА ПАО БАНКА "ФК ОТКРЫТИЕ" в г.  
Москва  
K/c: 30101810845250000999  
БИК: 044525999

Директор ООО ПК «КРС» \_\_\_\_\_  
Ю.А. Леонтьева



Поставщик \_\_\_\_\_

2

Покупатель \_\_\_\_\_

## Приложение Г

## Расходная накладная и УПД

Расходная накладная № 90 от 09 апреля 2024 г.



(Продажа покупателю)

Поставщик Общество с ограниченной ответственностью "Компания "Рекламные сувениры", 690091, Приморский край, Владивосток, Фонтанная, дом № 7

Покупатель Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Дальневосточный федеральный университет», 690922, г. Владивосток, поселок Аякс, дом № 10

НПП	Код	Товар, услуга	Местовой учет		Количество	Ед.	Цена	%	Сумма
			Кол-во	Ед.					
1	krs0041_5	Брелок ПВХ 3Д			6 000	шт			
1	krs0008_56m m	Значок круглый, 56 мм			6 000	шт			
1	krs0046	Браслет силиконовый			6 000	шт			

Отпустил: \_\_\_\_\_  
подпись расшифровка подписи

Получил: \_\_\_\_\_  
подпись расшифровка подписи  
 М.П.

Универсальный передаточный документ № 45 от 26 марта 2024 г. (1)

Приложение № 1 к постановлению Правительства Российской Федерации от 26 декабря 2011 г. № 1137 (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 2 апреля 2021 г. № 634)

Статус: 1

Продавец: ООО «Компания "Рекламные сувениры"» (ИНН/КПП продавца: 690091, Приморский край, Владивосток, Фонтанная, дом № 7; ОГРН: 2540153566/254001001)

Покупатель: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Дальневосточный федеральный университет» (ИНН/КПП покупателя: 690922, г. Владивосток, поселок Аякс, дом № 10; ОГРН: 2536014538/254001001)

Валюта: российский рубль, 643

Идентификатор государственного контракта, договора (соглашения) (при наличии):

Код товара/работ, услуг	№ п/п	Наименование товара (описание выполненных работ, оказанных услуг), имущественного права	Код вида товара	Единица измерения		Количество (объем)	Цена (тариф) за единицу измерения	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав без налога - всего	В том числе сумма акциза	Налоговая ставка	Сумма налога, предъявляемая покупателю	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав с налогом - всего	Страна происхождения товара		Регистрационный номер декларации на товары или регистрационный номер партии товара, подлежащего прослеживаемости		
				условное обозначение (нацир-нальное)	код								цифровой код	краткое наименование			
111-202	1	Ланternя с одним металлическим карабином, размер (Ш*Д) 20*90 мм	16	2	шт	400,000	91,18	36 473,52	без акциза	20%	7 294,71	43 768,23			11		
кг0101	2	Карман для бейдж, размер (Д*Ш) 150*100 мм			шт	200,000	31,57	6 313,33	без акциза	20%	1 262,67	7 576,00					
кг0046	3	Браслет силиконовый, размер (Д*Ш) 205*12*2 мм			шт	12 000,000	18,58	223 000,00	без акциза	20%	44 600,00	267 600,00					
кг0005_56mm	4	Значок металлический круглый, диаметр 56 мм			шт	12 000,000	17,53	210 400,00	без акциза	20%	42 080,00	252 480,00					
кг0041_5	5	Брелок ПВХ, размер (Д*В) 70*20 мм			шт	12 000,000	48,75	585 000,00	без акциза	20%	117 000,00	702 000,00					
кгs_choco_1	6	Печенье с предсказаниями, песочное, вес 6 гр., размер (Д*В) 90*50 мм			шт	6 000,000	28,01	168 050,00	без акциза	20%	33 610,00	201 660,00					
6522.64	7	Ручка промо, шариковая Ртп, белая с синим, размер 145*10 мм			шт	6 000,000	24,55	147 300,00	без акциза	20%	29 460,00	176 760,00					
кг0097	8	Наклейка с заглавной полимерной смолой, размер 25*25 мм			шт	3 000,000	20,69	62 075,00	без акциза	20%	12 415,00	74 490,00					
<b>Итого</b>																	

Универсальный передаточный документ № 45 от 26 марта 2024 г. г.

Код товара/работ, услуг	№ п/п	Наименование товара (описание выполненных работ, оказанных услуг), имущественного права	Код вида товара	Единица измерения		Количество (объем)	Цена (тариф) за единицу измерения	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав без налога - всего	В том числе сумма акциза	Налоговая ставка	Сумма налога, предъявляемая покупателю	Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав с налогом - всего	Страна происхождения товара		Регистрационный номер декларации на товары или регистрационный номер партии товара, подлежащего прослеживаемости		
				условное обозначение (нацир-нальное)	код								цифровой код	краткое наименование			
кг0015_15	9	Линейка, размер (В*Д*Т) 35*210*2 мм	10	2	шт	3 000,000	27,14	81 425,00	без акциза	20%	16 285,00	97 710,00					
<b>Итого</b>																	
<b>Всего к оплате</b>								1 520 036,85		X	304 007,38	1 824 044,23					

Руководитель организации или иное уполномоченное лицо: Леонтьева Ю.А. (подпись) (Ф.И.О.)

Главный бухгалтер или иное уполномоченное лицо: Леонтьева Ю.А. (подпись) (Ф.И.О.)

Основание передачи (сдачи) / получения (приемки): Договор № ЗЗК-148-24 от " " 2024 г. (договор, доверенность и др.)

Дата отгрузки, передачи (сдачи): « 26 » марта 2024 года

Ответственный за правильность оформления факта хозяйственной жизни: Леонтьева Ю.А. (подпись) (Ф.И.О.)

Наименование экономического субъекта - составителя документа (в т.ч. комиссионера / агента): ООО «Компания "Рекламные сувениры"», ИНН/КПП 2540153566/254001001

Наименование экономического субъекта - составителя документа: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Дальневосточный федеральный университет», ИНН/КПП 690922/2536014538/254001001

## Приложение Д

Выкладка образцов товаров в торговом зале отдела продаж



## Приложение Е

Бухгалтерская отчетность за 2022 г.

**Бухгалтерский баланс  
на 31 декабря 2022 г.**

	Форма по ОКУД	Коды
	Дата (число, месяц, год)	0710001
Организация Общество с ограниченной ответственностью "ПК "КРС"	По ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	2536300352
Вид экономической деятельности Производство прочих готовых изделий, не включенных в другие группировки	по ОКВЭД 2	32.99
Организационно-правовая форма / форма собственности Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность	по ОКOPФ/OKФC	12300    16
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384
Местонахождение (адрес) Приморский край, Владивосток г., г. Владивосток, ул. Ладыгина, д. № 11, кв. 160		

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 г. <sup>1</sup>	На 31 декабря 2021 г. <sup>2</sup>	На 31 декабря 2020 г. <sup>3</sup>
	<b>АКТИВ</b>				
	Материальные внеоборотные активы <sup>4</sup>	1150	2 998	5 579	1 133
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы <sup>5</sup>	1170	-	-	-
	Запасы	1210	6 924	3 894	7 988
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	-	-	26
	Финансовые и другие оборотные активы <sup>6</sup>	1230	5 699	4 440	612
	<b>БАЛАНС</b>	1600	15 621	13 912	9 759
	<b>ПАССИВ</b>				
	Капитал и резервы <sup>10</sup>	1300	5 220	3 853	2 583
	Долгосрочные заемные средства	1410	3 148	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	1 766	6 729	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	874
	Кредиторская задолженность	1520	5 488	3 330	6 302
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	<b>БАЛАНС</b>	1700	15 621	13 912	9 759

Руководитель \_\_\_\_\_ Леонтьева Ю.А.  
(подпись) (расшифровка подписи)

" 20 " марта 2023 г.

**Отчет о финансовых результатах  
за 2022 г.**

Организация Общество с ограниченной ответственностью "ПК "КРС"  
Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_  
Вид экономической деятельности Производство прочих готовых изделий, не включенных в другие группировки  
Организационно-правовая форма / форма собственности Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность  
Единица измерения: тыс. руб.

Коды	
Форма по ОКУД	0710002
Дата (число, месяц, год)	
По ОКПО	
ИНН	2536300352
по ОКВЭД 2	32.99
по ОКФС/ОКФС	12300   16
по ОКЕИ	384

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 2022 г. <sup>1</sup>	На 2021 г. <sup>2</sup>
	Выручка <sup>7</sup>	2110	35 336	35 822
	Расходы по обычной деятельности <sup>8</sup>	2120	( 33 715 )	( 34 213 )
	Проценты к уплате	2330	( - )	( - )
	Прочие доходы	2340	141	3
	Прочие расходы	2350	( 45 )	( 25 )
	Налог на прибыль (доходы) <sup>9</sup>	2410	( 350 )	( 317 )
	Чистая прибыль (убыток)	2400	1 367	1 270

Руководитель Леонтьева Ю.А.  
(подпись) (расшифровка подписи)

" 20 " марта 2023 г.

Примечания

1. Указывается отчетный год.
2. Указывается предыдущий год.
3. Указывается год, предшествующий предыдущему.
4. Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.
5. Включая результаты исследований и разработок, незавершенные вложения в нематериальные активы, исследования и разработки, отложенные налоговые активы.
6. Включая дебиторскую задолженность.
7. За минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
8. Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.
9. Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.

Документ подписан электронной подписью  
Оператор ЭДО ООО "Компания "Тензор"  
Электронный документ 2fde2daa-daca-4d50-b629-b8dfca745ee1

ООО ПК "КРС", ЛЕОНТЬЕВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, ДИРЕКТОР  
20.03.2023 05:50 (MSK), Сертификат 016C7E6D0010AF96A44E5A69DD1B38B2ED

МЕЖРАЙОННАЯ ИНСПЕКЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ № 15 ПО  
ПРИМОРСКОМУ КРАЮ, Задорожный Михаил Юрьевич, Начальник  
20.03.2023 06:03 (MSK), Сертификат 009DF54079BABD23E1FA624D1CDAEA09CD



## Бухгалтерская отчетность за 2023 г.

Бухгалтерский баланс  
на 31 декабря 2023 г.

Организация	Общество с ограниченной ответственностью "ПК "КРС"	Форма по ОКУД	0710001	
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)		
Вид экономической деятельности	Производство прочих готовых изделий, не включенных в другие группировки	По ОКПО		
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность	ИНН	2536300352	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКВЭД 2	32.99	
Местонахождение (адрес)	Приморский край, Владивосток г., Ладыгина ул., д. 11, кв. 160	по ОКФС/ОКФС	12300	16
		по ОКЕИ	384	

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 г. <sup>1</sup>	На 31 декабря 2022 г. <sup>2</sup>	На 31 декабря 2021 г. <sup>3</sup>
	<b>АКТИВ</b>				
	Материальные внеоборотные активы <sup>4</sup>	1150	3 395	2 998	5 579
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы <sup>5</sup>	1170	-	-	-
	Запасы	1210	3 458	6 924	3 894
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	-	-	-
	Финансовые и другие оборотные активы <sup>6</sup>	1230	21 296	5 699	4 440
	<b>БАЛАНС</b>	1600	28 149	15 621	13 912
	<b>ПАССИВ</b>				
	Капитал и резервы <sup>10</sup>	1300	7 287	5 220	3 853
	Долгосрочные заемные средства	1410	3 148	3 148	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	1 893	1 766	6 729
	Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	15 821	5 487	3 330
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	<b>БАЛАНС</b>	1700	28 149	15 621	13 912

Руководитель \_\_\_\_\_ Леонтьева Ю.А.  
(подпись) (расшифровка подписи)

" 21 " марта 2024 г.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ		Оператор ЭДО ООО "Компания "Тензор"	
		Идентификатор: 3e7dba84-0780-478d-9e5a-0c86fd95ec99	
ДЕКЛАРАЦИЯ	ООО ПК "КРС", ЛЕОНТЬЕВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, ДИРЕКТОР	01.04.24 10:54 (MSK)	Сертификат 02D8AD8701D5B0E090469382ACAF452392
	МЕЖРАЙОННАЯ ИНСПЕКЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ № 15 ПО ПРИМОРСКОМУ КРАЮ, Задорожный Михаил Юрьевич, Начальник	01.04.24 13:43 (MSK)	Сертификат 009DF54079BABD23E1FA624D1CDAEA09CD

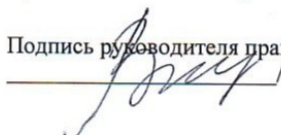


17	Характеристика, используемых приемов и методов закупочной логистики	3
18	Характеристика используемых приемов и методов коммерческой логистики	3
19	Характеристика видов и способа расстановки применяемого оборудования	3
20	Изучение правил эксплуатации оборудования в соответствии с назначением	3
21	Эксплуатация торгово-технологического оборудования	3
	Изучение организации технического обслуживания торгового оборудования	3
<b>ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</b> <b>72ч.</b>		
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.

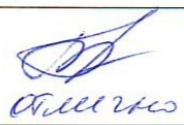






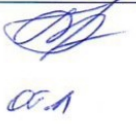

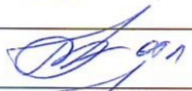

Срок сдачи отчета по практике «15» апреля 2024 г.

Подпись руководителя практики

 Виничук О.Ю., преподаватель Академического колледжа

### АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

Студент(ка) Безсокирная Екатерина Михайловна,  
 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 ПК «КРС», 690013, Приморский край, г. Владивосток, ул. Фонтанная, 7.  
 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 торговой-сбытовой деятельностью	ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	
	ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	
	ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству	
	ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	
	ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	
	ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	
	ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	
	ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	
	ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	
	ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	
<b>Итоговая оценка по ПМ.01 Организация и управление торговой-сбытовой деятельностью</b>			

## Заключение об уровне освоения обучающимися профессиональных компетенций:

освоены на продвинутом уровне

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

Дата 15 апреля 2024 г.Оценка за практику отлично

Руководитель практики от предприятия

Меняева

Ф.И.О.

### АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

Студент(ка) Безсокирная Екатерина Михайловна,  
 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 ПК «КРС», 690013, Приморский край, г. Владивосток, ул. Фонтанная, 7  
 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 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 Хорошо
	ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	Отлично Хорошо
	ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	Отлично Хорошо
	ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	Отлично Хорошо
	ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	Отлично Хорошо
	ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	Отлично Хорошо
	ПК 2.7	Участвовать в проведении	Отлично

	маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	<i>СВ</i>
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	<i>Олег</i> <i>СВ</i>
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	<i>Олег</i> <i>СВ</i>
<b>Итоговая оценка по ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</b>		<i>Олег</i> <i>СВ</i>

**Заключение об уровне освоения обучающимися профессиональных компетенций:**

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

Дата *15 апреля* 2024 г.

Оценка за практику *Олег*

Руководитель практики от предприятия



*Леонтьева*  
Ф.И.О.

## ДНЕВНИК прохождения производственной практики (по профилю специальности)







Студент Безсокирная Екатерина Михайловна  
 Специальность/профессия 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»  
 Группа С-КМ-22-1  
 Место прохождения практики ООО ПК «КРС»  
 Сроки прохождения с «19.03.2024» по «15.04.2024»

Инструктаж на рабочем месте «19» марта 2024 г.















Леонтьева Ю. А.

*подпись*

Дата	Описание выполнения производственных заданий (виды и объем работ, выполненных за день)	Оценка	Подпись руководителя практики
19.03.2024	1. Прохождение инструктажа по технике безопасности 2. Общее знакомство с компанией: знакомство с сотрудниками отделов, изучение общей характеристики предприятия	оцн	
20.03.2024 – 21.03.2024	1. Изучение процедуры установления контактов с партнерами и участие в нём. 2. Участие в составлении, заключении и контроле за выполнением договоров	оцн	
22.03.2024	1. Изучение претензий и санкций компании. 2. Изучение деятельности по управлению торговыми запасами в ООО ПК «КРС»	оцн	
25.03.2024	1. Принятие участия в приемке товаров по качеству и количеству. 2. Работа со стандартами при приемке товаров и отпуске их при реализации 3. Исследование организации продаж и характеристик форм обслуживания покупателей в ООО ПК «КРС»	оцн	
26.03.2024 – 27.03.2024	1. Участия в выполнении технологических операций по хранению, подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации 2. Оказании основных и дополнительных услуг компании ООО ПК «КРС» 3. Работа с образцами товаров, проверка их наличия на сайтах поставщиков с помощью артикулов	оцн	
28.03.2024	1. Наблюдение за соблюдением обязательных требований нормативных документов, а также требований ГОСТ, ГОСТ Р, ТУ. 2. Ведение деловых коммуникаций с руководством и специалистами, покупателями ООО ПК «КРС» 3. Работа с образцами товаров, проверка их	оцн	



	наличия на сайтах поставщиков с помощью артикулов		
29.03.2024	1. Изучение характеристики логистических процессов организации, а также характеристики, используемых приемов и методов закупочной и коммерческой логистики компании ООО ПК «КРС» 2. Изучение характеристики видов и способа расстановки применяемого оборудования, а также изучение правил эксплуатации оборудования 3. Принятие участия в эксплуатации торгово-технического оборудования и изучение организации технического обслуживания торгового оборудования	001	
01.04.2024	1. Изучение форм бухгалтерской отчетности компании за 2021-2023 гг. 2. Контроль и анализ результатов деятельности организации, а также оформление документов с использованием автоматизированных систем 3. Работа в Битриксе. Заведение новых карточек клиентов компании ООО ПК «КРС»	001	
02.04.2024	1. Проверка правильности составления документации 2. Изучение систем хранения документации, а также расчет и анализ основных экономических показателей деятельности в динамике 3. Работа в Битриксе. Заведение новых карточек клиентов	001	
03.04.2024	1. Анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности 2. Участие в работе по расчету заработной платы, а также принятие участия в составлении финансовых документов и отчетов.	001	
04.04.2024	1. Определение спроса на отдельный вид товара, идентификация вида спроса и типа маркетинга 2. Участие в проведении маркетинговых исследований рынка	001	
05.04.2024	1. Определение критериев конкурентоспособности товара и оценка данного товара 2. Изучение порядка ценообразования и идентификация целей и методов установления цен, а также расчет цены на отдельный товар	001	
08.04.2024	1. Ознакомление с системой скидок 2. Изучение коммуникативной политики 3. Участие в создании задач для отдела логистики, а также оформление заказов клиентов на сайте компании	001	

09.04.2024	1. Выявление основных факторов маркетинговой коммуникации 2. Участие в составлении смет для клиентов и расчете конечной цены на товар со всеми размерами и нанесениями	ОСЛ	
10.04.2024	1. Принятие участия в разработке акций по стимулированию сбыта 2. Определение целей сбытовой политики 3. Участие в просчёте конечной цены на товар со всеми размерами и нанесениями	ОСЛ	
11.04.2024	1. Изучение характеристики используемых каналов сбыта 2. Участия в разработке и реализации маркетинговых мероприятий 3. Участие в составлении смет для клиентов и расчете конечной цены на товар со всеми размерами и нанесениями	ОСЛ	
12.04.2024	Оформление отчёта практики	ОСЛ	
15.04.2024	Дифференцированный зачет	ОСЛ	

Руководитель предприятия





## ХАРАКТЕРИСТИКА

### о прохождении производственной практики (по профилю специальности) студента (ки)

Студент Безсокирная Екатерина Михайловна  
(ФИО студента)

2 курса С-КМ-22-1  
№ курса/группы

проходил практику с 19 марта 2024 г. по 15 апреля 2024 г.  
на ООО ПК «КРС»

в подразделении: отдел продаж

За период прохождения практики студент посетил 20 дней, из них по уважительной причине отсутствовал 0 дней, пропуски без уважительной причины составили 0 дней.

Студент соблюдал/не соблюдал трудовую дисциплину и /или правила техники безопасности.

Отмечены нарушения трудовой дисциплины и /или правил техники безопасности:  
нет

Студент не справился со следующими видами работ:  
не выполнял

За время прохождения практики показал, что  
Безсокирная Екатерина Михайловна

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

В отношении выполнения трудовых заданий проявил себя  
отлично

В рамках дальнейшего обучения и прохождения (указать вид) практики студенту можно порекомендовать: совершенствоваться в профессиональной деятельности и применять свои знания и умения в дальнейшем обучении.

Директор  
Должность наставника/куратора



Ю.А. Леонтьева  
И.О. Фамилия

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


### НАПРАВЛЕНИЕ НА ПРАКТИКУ

Студент Безсокирная Екатерина Михайловна  
Подразделение Академический колледж Группы С-КМ-22-1  
согласно приказу ректора № 2008-с от 12.03.2024 года  
направляется в ООО "Производственная компания "Рекламные сувениры", 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, подпись
ООО ПК «КРС»	Прибыли 19.03.24г	
ООО «ПК «КРС»	Убытие 15.04.24г	