

**ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЁЖНОЙ ПОЛИТИКИ ХМАО - ЮГРЫ
БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ХМАО - ЮГРЫ
НЯГАНСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ**



**Тема: Организация снабжения предприятий
общественного питания**

Разработала преподаватель: **Мешканцева Ирина Николаевна**



Цели урока

1. Формирование умения различать виды снабжения
2. Формирование знаний о процессах товародвижения
3. Закрепление знаний о источниках снабжения
4. Способствовать формированию ответственного отношения к процессу организации снабжения предприятий общественного питания

Виды снабжения ПОП

Рациональная организация снабжения ПОП сырьем, полуфабрикатами, продуктами и материально-техническими средствами является важнейшей предпосылкой эффективной и ритмичной работы производства.



Требования предъявляемые к организации продовольственного снабжения ПОП

продовольственного снабжения

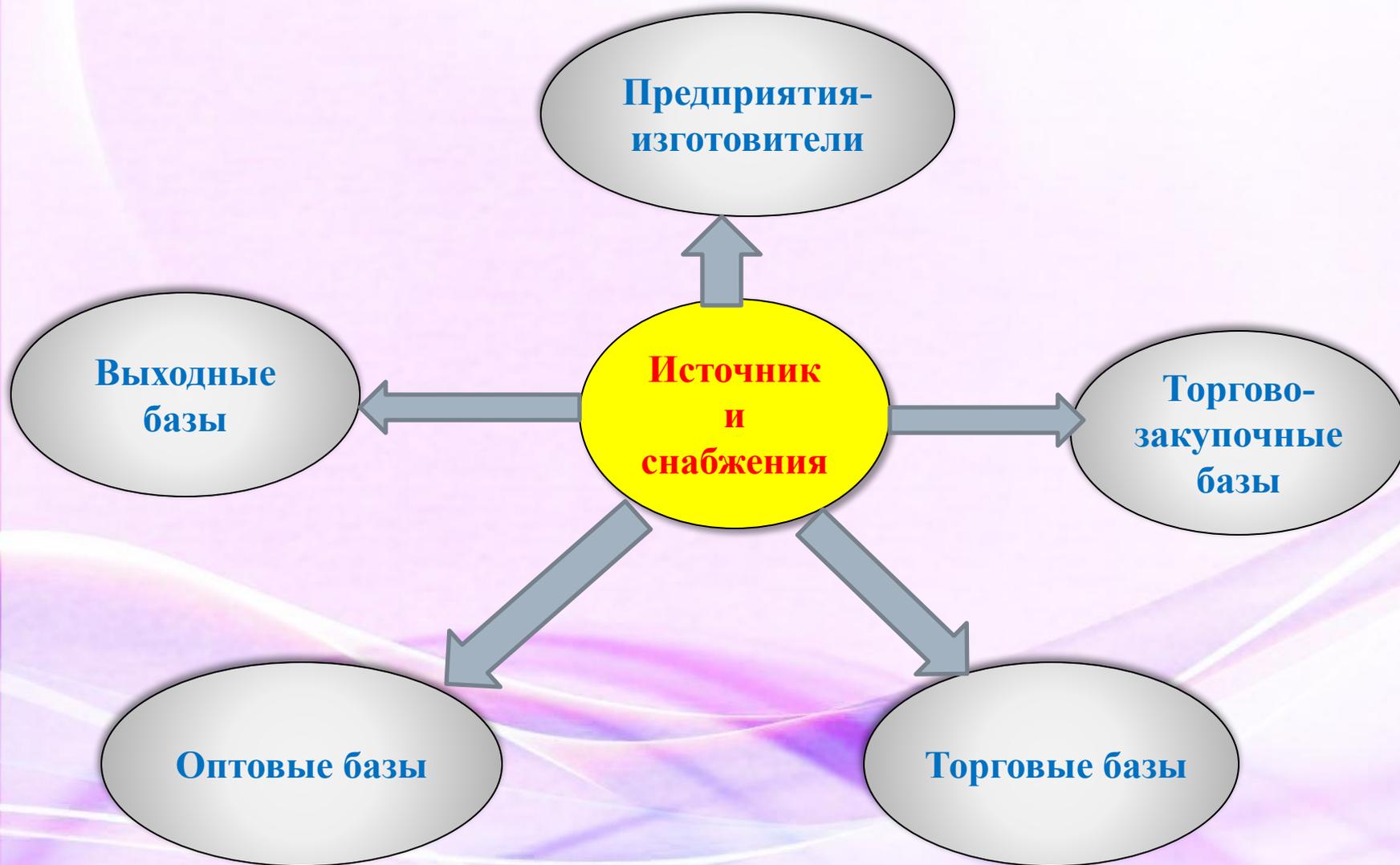
- ❖ *обеспечение широкого ассортимента товара в достаточном кол-ве и надлежащего качества*
- ❖ *своевременность и ритмичность завоза товаров при соблюдении графика завоза*
- ❖ *сокращение звенности продвижения товаров*
- ❖ *оптимальный выбор поставщиков и заключение договоров*

материально-технического снабжения

- ❖ *Бесперебойное снабжение оборудованием, инвентарем, спецодеждой, столовой посудой, оборудованием, и др.*



источники снабжения ПОП



Поставщиками сырья и товаров являются предприятия пищевой промышленности, базы, холодильники оптовых организаций, колхозы и совхозы. В качестве поставщиков могут выступать предприятия общественного питания, изготавливающие для других предприятий полуфабрикаты, кондитерские изделия и друг

Предприятия—изготовители продовольственных товаров различных форм собственности: государственные предприятия пищевой промышленности, акционерные общества, объединения, частные фирмы, изготавливающие продукты питания.

Большой вклад в организацию продуктового снабжения вносят производители сельскохозяйственной продукции: колхозы, совхозы, многие из которых преобразовались в акционерные общества; фермерские хозяйства, частники, предлагающие излишки сельскохозяйственной продукции.

Предприятия общественного питания могут закупать продукты на рынках, оптовых рынках, в магазинах, у частников; в сезон овощей, фруктов многие предприятия для расширения ассортимента выпускаемой продукции занимаются самозаготовкой (соление, квашение, консервирование и т. п.). Крупные фирмы, предприятия, заводы могут организовывать подсобные хозяйства (парники, небольшие свинооткормочные пункты и др.).

Характеристика оптовых баз



- оптовые базы и холодильники, снабжающие мясом, маслом, рыбными и гастрономическими продуктами;
- оптовые базы, снабжающие бакалейной продукцией;
- оптовые плодоовощные базы.

Необходимость в услугах посредников возникает в тех случаях, когда требуется накопление продуктов и у предприятия есть условия, необходимые для хранения. В этих случаях посредник должен взять на себя функции, связанные с продвижением товара от изготовителя до потребителя.

Оптовые базы закупают товары у предприятий-изготовителей для последующей их продажи розничным торговым предприятиям и предприятиям общественного питания.



характеристика выходных баз



Выходные базы размещаются непосредственно при крупных промышленных предприятиях.

Главная их функция — организация процесса товародвижения из пунктов производства в пункты потребления. Они организуют оптовую продажу товаров крупными партиями оптовым и розничным предприятиям.

характеристика торгово-закупочных баз

Торгово-закупочные базы располагаются в районах, где много предприятий - изготовителей накапливают товары для продажи их в места потребления.

Торговые базы находятся в местах потребления. Они закупают товары у изготовителей, выходных и торгово-закупочных баз и других посредников и продают их розничным предприятиям и предприятиям общественного питания.

В качестве посредников между изготовителем и потребителем могут выступать брокеры, торговые агенты.

Деятельность этих посредников отличается от функций оптовых баз следующим:

- они не берут на себя право собственности на товар;
- выполняют ограниченное число функций.

Главная их функция — содействие купле-продаже. За свои услуги они получают комиссионное вознаграждение; основная задача - найти покупателя и продавца, свести их, помочь договориться об условиях купли-продажи, поставки.



основные характеристики договора купли-продажи

Договор - это соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей

Договор купли-продажи – юридический документ; констатирует, дополняет или уточняет отношения сторон.

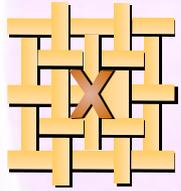
Оформляется в соответствии с законом, правовыми и нормативными государственными актами.

Цель договора:

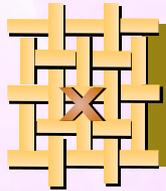
юридически закрепить отношения между партнёрами;
определить порядок, способы и последовательность действий партнёров;
предусмотреть способы обеспечения обязательств и последствия их невыполнения.

Форма (бланк) договора определяется сторонами самостоятельно, или используется разработанная органами государственного управления.

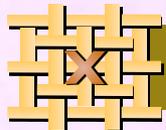
основные требования к структуре договора



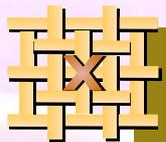
Преамбула(вступительная часть нормативного акта)



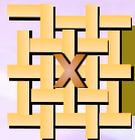
Предмет договора



Права и обязанности сторон



Условия обеспечения обязательств



Прочие условия

ПРИМЕРНАЯ ФОРМА ДОГОВОРА

1. ПРЕАМБУЛА (ИЛИ ВВОДНАЯ ЧАСТЬ):

- 1) Наименование договора (купли-продажи, поставки, аренды и пр.).
- 2) Дата подписания договора и окончания срока действия.
- 3) Место подписания договора (город или населенный пункт).
- 4) Полное наименование контрагента, а также сокращенное название сторон по договору («Заказчик», «Покупатель», «Исполнитель» и пр.)
- 5) Должности, фамилии, имена, отчества лиц, подписывающих договор.

2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА:

- 1) Предмет договора, т.е. о чем конкретно договариваются стороны.
- 2) Обязанности и права первой стороны по договору.
- 3) Обязанности и права второй стороны по договору.
- 4) Срок выполнения сторонами своих обязательств.
- 5) Порядок расчета.

3. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА:

- 1) Способы обеспечения обязательств.
- 2) Основания изменения или расторжения договора в одностороннем порядке.
- 3) Условия о конфиденциальности информации по договору.
- 4) Порядок разрешения споров между сторонами договора.

4. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА.

Эти условия могут включать следующие вопросы:

- 1) Особенности согласования между сторонами - сроки связи, способы связи (телефон

Организация снабжения

- На крупных фирмах на ПОП - создаются отделы снабжения.**
- На небольших предприятиях – работник ответственный за организацию снабжения**

**Прохождение материального потока в цепи
СНАБЖЕНИЕ - ПРОИЗВОДСТВО - СБЫТ**

**ЛОГИСТИКА- это планирование, организация и
контролирование всех видов деятельности по
перемещению материального потока от пункта закупки
сырья до пункта конечного потребителя**

Для обеспечения предприятия продовольственными продуктами решаются следующие задачи:

- Что закупить;
- Сколько закупить;
- У кого закупить;
- На каких условиях закупить.

- Заклучить договор;
- Проконтролировать исполнение договора;
- Организовать доставку;
- Организовать складирование и доставку.

критерии выбора поставщика

критерии выбора поставщика

Удаленность поставщика от потребителя

Сроки выполнения заказов

Организация управления качеством у поставщика

**Финансовое положение поставщика, его
кредитоспособность**

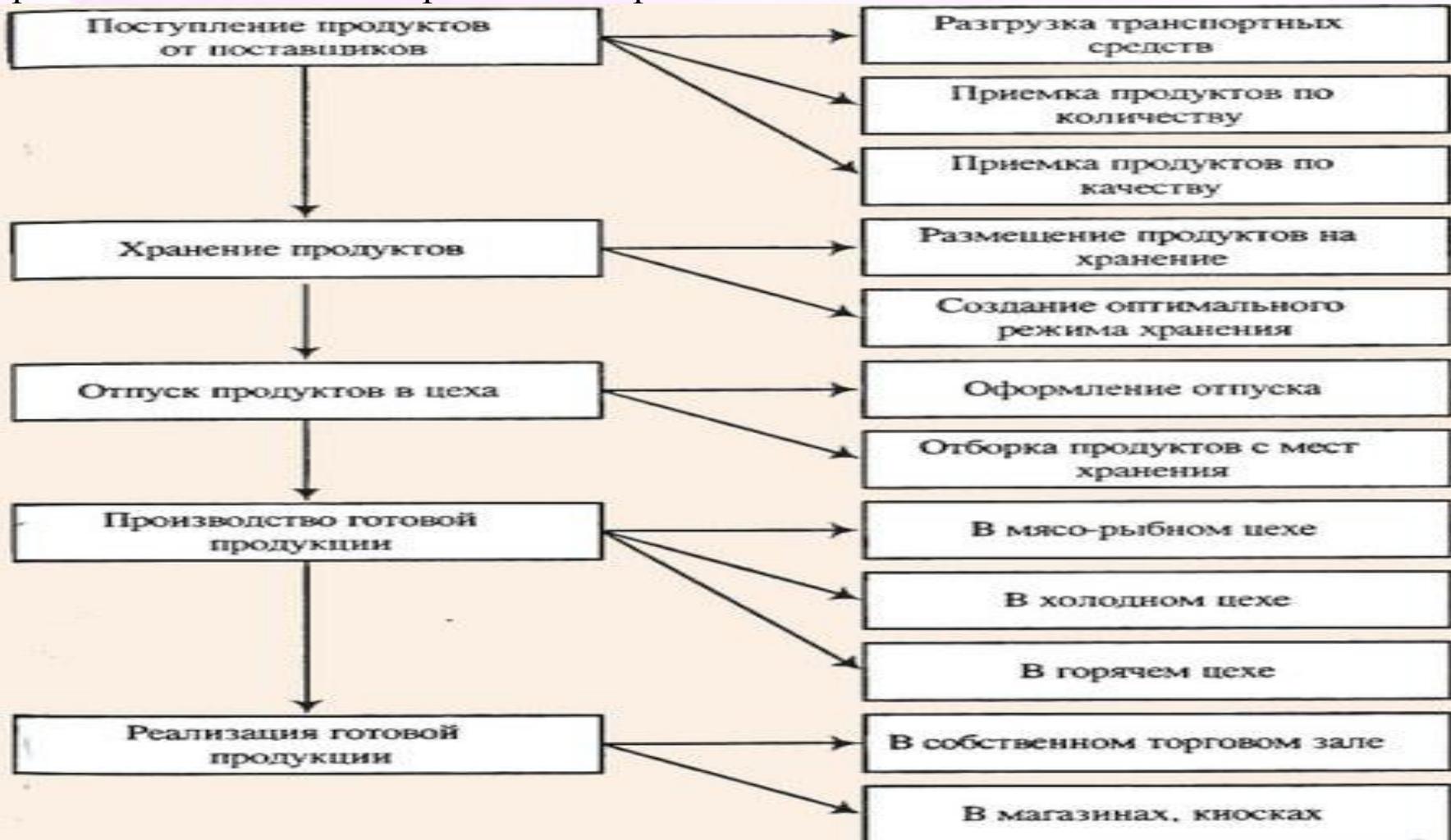
**Зачастую при выборе поставщиков ограничиваются
ценой и качеством поставляемой продукции , а также
надёжностью поставок.**

Технологический процесс товародвижения

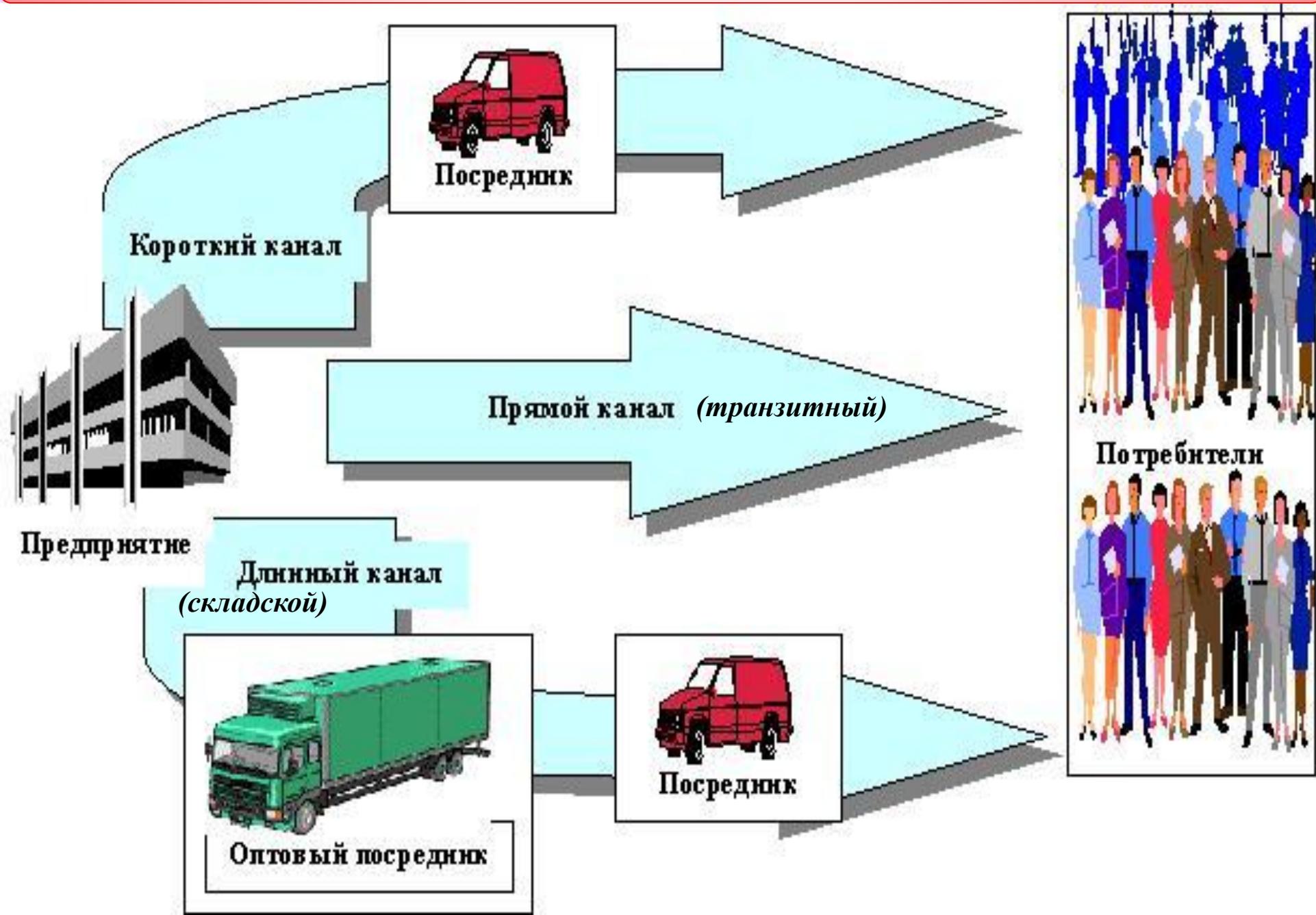
Товародвижение – транспортировка товаров от мест их производства до мест потребления.

Основные принципы товародвижения:

- оптимальные звенности товародвижения;
- эффективное использование транспортных средств;
- эффективное использование торгово-технологического оборудования;
- сокращение количества операций с товаром.



характеристика товародвижения



принципы товародвижения и основные понятия

- ❖ **Оптимальная звенность товародвижения**
- ❖ **Эффективность использования транспортных средств**
- ❖ **Эффективность использования торгово-технологического оборудования**
- ❖ **Сокращение количества операций с товаром**

формы и способы товародвижения

Снабжение
(по форме поставки товаров)

Складское

через несколько складов
проходит товар на пути его
движения от производства
до потребителя.
Применяется для
нескорпортящихся
товаров



Транзитное

Поставщик-предприятие
минуя промежуточные
оптовые базы
Применяется для
скорпортящихся товаров

способы доставки продуктов

Снабжение

Централизованное

Децентрализованное

осуществляется
силами и средствами
поставщиков ,
предприятие
освобождается от
необходимости иметь
свой транспорт



Вывоз товаров от
поставщиков
обеспечивает
непосредственно само
предприятие используя
свой транспорт

Централизованная доставка (кольцевой маршрут)- позволяет более полно использовать грузоподъемность транспорта, сократить транспортные расходы, ускорить возврат тары.



Децентрализованная доставка продуктов – линейный (маятниковый маршрут)



Транспортные организации в процессе передвижения товаров должны обеспечить:

- сохранность груза при транспортировке;
- своевременную доставку груза;
- соблюдение правил загрузки и транспортирования груза;
- эффективное использование транспортных средств.

Для перевозки продовольственных товаров используется специализированный транспорт, имеющий маркировку «*Продукты*».

Кузова таких машин изнутри обиваются оцинкованным железом или листовым алюминием. На каждую машину, предназначенную для перевозки продуктов, должен быть санитарный паспорт, выданный учреждениями санитарно-эпидемиологической службы сроком не более чем на один год.

Особо скоропортящиеся продукты перевозят изотермическим транспортом







САНИТАРНАЯ ОБРАБОТКА ТРАНСПОРТА



СПАСИБО ЗА СОТРУДНИЧЕСТВО

