Частное учреждение высшего образования
**МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**
 (ЧУ ВО МосАП)

**Факультет управления и права**

 (наименование факультета/ института)

**Направление подготовки /специальность:** 38.03.02 Менеджмент .

(код и наименование направления подготовки /специальности)

**Профиль/специализация:** Менеджмент в гостиничном и ресторанном бизнесе .

(наименование профиля/специализации)

**Форма обучения:** заочная .

(очная, очно-заочная, заочная)

|  |
| --- |
| **УТВЕРЖДАЮ** |
| Руководитель УМО Л.А. Самойлова |
|  . Подпись (Подпись) (ФИО)  |
| «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ г. |

**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ**

**НА Производственную практику**

(вид практики)

 **Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности**

(тип практики)

обучающегося группы .

 (Шифр и № группы) (ФИО обучающегося)

Место прохождения практики:

|  |
| --- |
|  |

 (наименование структурного подразделения Образовательной организации)

Срок прохождения практики: с «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ г. по «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_ г.

**Содержание индивидуального задания на практику:**

| **№ п/п** | **Виды работ** |
| --- | --- |
| 1. | *Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.* |
| 2. | *Изучите нормативные документы, регламентирующие основную деятельность организации;* |
| 3. | *Проанализируйте и опишите организационную структуру исследуемой организации, укажите: базовый тип и особенности ОСУ; основные виды организационных полномочий менеджмента; основные цели и функции подразделений; основные обязанности руководителей подразделений; основные способы обеспечения взаимодействия исполнителей* |
| 4. | *Изучите информационно-программные средства, используемые в деятельности организации при выполнении основных операций, изучаемых в ходе практики;* |
| 5. | *Систематизация собранного нормативного и фактического материала.* |
| 4. | *Оформление отчета о прохождении практики.* |
| 5. | *Защита отчета по практике.* |

Разработано

руководителем практики от Академии \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (ФИО) (Подпись)

«\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_г.

1. Ведение и оформление дневника практики.
2. Индивидуальное задание:

Начало практики « » 20 г.

Конец практики « » 20 г.

Задание выдал

*(подпись) (Ф.И.О. руководителя от МАП)*

Задание принял

*(подпись) (Ф.И.О. студента)*

Частное учреждение высшего образования
**МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**
 (ЧУ ВО МосАП)

1. **ПЛАН (ГРАФИК) ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ И ХОД ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА (ГРАФИКА) ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Рабочее место практиканта, методические указания преподавателя | Продолжительность, дней |
| 1 | *Обсуждение с преподавателем рекомендуемой литературы, целей и задач практики* | *1* |
| 2 | *Поиск материалов для обобщения и критической оценки результатов.* | *3* |
| 3 | *Сбор дополнительной информации о деятельности организации* | *6* |
| 4 | *Участие в разработке методов и инструментов проведения исследований и анализ их результатов* | *7* |
| 5 | *Подготовка и составление отчета по практике* | *3* |

Руководитель практики от

профильной организации \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

МП (печать) (подпись) Е. И. Панин

Руководитель практики

от МАП \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (подпись) К.А. Куранов

Обучающийся-

практикант \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (подпись) Г.В. Бубнов

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2021г.

Частное учреждение высшего образования
**МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**
 (ЧУ ВО МосАП)

**Факультет управления и права**

 (наименование факультета/ института)

**Направление подготовки /специальность:** 38.03.02 Менеджмент .

(код и наименование направления подготовки /специальности)

**Профиль/специализация:** Менеджмент в гостиничном и ресторанном бизнесе .

(наименование профиля/специализации)

**Форма обучения:** заочная .

(очная, очно-заочная, заочная)

1. **ДНЕВНИК ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ**

Студента (ки)*\_* курса группы

*(фамилия, имя, отчество)*

Руководитель практики от кафедры:

*(степень, должность ФИО)*

Место проведения практики*:*

*(название организации/подразделения МАП)*

Руководитель практики от организации*:*

*(должность ФИО)*

***Сроки проведения практики:***

**с « » г. по « » г.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Обучающийся** |   |   |   |
|  | (ФИО) |  | (подпись) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Период** | **Краткое описание выполненной работы** | **Отметка руководителя о выполнении****работы** |
| **1** | **3** | **4** |
|  | Прохождение инструктажа по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов | Выполнено |
|  | Изучение нормативных документов, регламентирующх основную деятельность организации | Выполнено |
|  | Анализ и описание организационной структуры исследуемой организации | Выполнено |
|  | Изучение информационно-программных средств, используемых в деятельности организации при выполнении основных операций, изучаемых в ходе практики | Выполнено |
|  | Систематизация собранного нормативного и фактического материала | Выполнено |
|  | Подготовка отченой документации по практике | Выполнено |

Начало практики Конец практики Подпись практиканта

Содержание и объем выполненных работ подтверждаю.

Руководитель практики

от организации

*(должность) (подпись) (Ф.И.О.)*

Частное учреждение высшего образования
**МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**
 (ЧУ ВО МосАП)

**Аттестационный лист**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

*(Ф.И.О. обучающегося)*

обучающий(ая)ся \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ курса \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ формы обучения

 *(указать курс) (очной, очно-заочной, заочной)*

группы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ по направлению подготовки/ специальности\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

 *(шифр группы) (код, наименование направления подготовки/ специальности)*

профиль/ специализация **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**,

 *(наименование профиля/ специализации)*

успешно прошел(ла) **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

*(наименование вида и типа практики)*

с «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_ года по «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_ года в Профильной организации:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

*(наименование учебных, учебно-производственных мастерских, лабораторий, учебно-опытных хозяйств, учебных полигонов, учебных баз практики и иных структурных подразделений образовательной организации)*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*(юридический адрес)*

1. **Заключение-анализ результатов освоения программы практики:**

**Индивидуальное задание обучающимся (нужное отметить √):**

* выполнено;
* выполнено не в полном объеме;
* не выполнено;

**Владение материалом (нужное отметить √):**

**Обучающийся:**

* умело анализирует полученный во время практики материал;
* анализирует полученный во время практики материал;
* недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
* неправильно анализирует полученный во время практики материал;

**Задачи, поставленные на период прохождения практики, обучающимся (нужное отметить √):**

* решены в полном объеме;
* решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
* решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
* не решены;

**Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения практики профилю соответствующей образовательной программы (нужное отметить √):**

* соответствует;
* в основном соответствует;
* частично соответствует;
* не соответствует;

**Ответы на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, обучающийся (нужное отметить √):**

* дает аргументированные ответы на вопросы;
* дает ответы на вопросы по существу;
* дает ответы на вопросы не по существу;
* не может ответить на вопросы;

**Оформление обучающимся отчета по практике (нужное отметить √):**

* отчет о прохождении практики оформлен правильно;
* отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;
* отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;
* отчет о прохождении практики оформлен неверно;

**Аттестуемый продемонстрировал владение следующими профессиональными компетенциями:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Код** | **Содержание компетенции** | **Уровень освоения обучающимся** **(нужное отметить √)\*** |
| **Профессиональные компетенции** |
| ПК … | … | * высокий
* средний
* низкий
 |
| ПК … | … | * высокий
* средний
* низкий
 |
| ПК … | … | * высокий
* средний
* низкий
 |
| ПК … | … | * высокий
* средний
* низкий
 |

Примечание:

* Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.
* Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.
* Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.
1. **Показатели и критерии оценивания результатов практики**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Оценочный критерий** | **Максимальное количество** **баллов** | **Оценка качества выполнения каждого вида работ** **(в баллах)** |
| Выполнение индивидуального задания в соответствии с программой практики | 30 |  |
| Оценка степени самостоятельности проведенного решения практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики | 30 |  |
| Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных для решения практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики | 40 |  |
| **Итоговая оценка:** | 100 |  |

Замечания руководителя практики от Академии:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Отчет по \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ практике **соответствует** требованиям программы практики, Положения о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования в Академии и **рекомендуется к защите с оценкой «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»** .

Руководитель практики от Академии \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (подпись) (ФИО)

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_г.

**Приложение 1**

Частное учреждение высшего образования
**МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**
 (ЧУ ВО МосАП)

**Факультет управления и права**

 (наименование факультета/ института)

**Направление подготовки /специальность:** .

(код и наименование направления подготовки /специальности)

**Профиль/специализация:** .

(наименование профиля/специализации)

**Форма обучения:** .

(очная, очно-заочная, заочная)

**Отчет**

**ПО \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

(вид практики)

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

(тип практики)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Обучающийся** |   |   |   |
|  | (ФИО) |  | (подпись) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Ответственное лицо** **от Профильной организации** |   |   |   |
| М.П. (при наличии) | (ФИО) |  | (подпись) |

**Москва 2022 г.**

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| Руководителю УМО МАПЛ.А. Самойловой*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**(указать Ф.И.О.)* |

  |
| от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(Ф.И.О. ответственного лица**от Профильной организации)* |

**СПРАВКА[[1]](#footnote-1)**

Дана **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** в том, что

*(Ф.И.О. обучающегося полностью)*

он(а) действительно проходил(а) **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

*(наименование вида и типа практики)*

**(\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ недели)** в

*(количество недель)*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*(наименование Профильной организации)*

с «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ г. по «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Обучающийся(аяся) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ успешно прошел(а)

*(фамилия, инициалы обучающегося)*

инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов, после чего был(а) допущен(а) к выполнению определенных индивидуальным заданием видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

К должностным обязанностям и поставленным задачам в соответствии с индивидуальным заданием практикант относился добросовестно, проявляя интерес к работе. Порученные задания выполнил в полном объеме в установленные программой практики сроки.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ответственное лицо от Профильной организации**М.П. (при наличии) | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(Ф.И.О.) (подпись)* |

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Руководителю УМО МАПЛ.А. Самойловой*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |
|  | от студентки Ивановой С. П. |
|  | направление подготовки38.03.02 ««Менеджмент» |
|  | отделение , курс группа \_ |
|  |  |

**З А Я В Л Е Н И Е**

Прошу разрешить мне проходить производственную (преддипломную) практику с \_ г. по г.

*(дата начала практики)(дата окончания практики)*

в ..

*(название организации/ подразделения МАП)*

« \_ » 20 г.

**Оглавление**

[ВВЕДЕНИЕ 13](#_Toc77785018)

[1. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА БАЗЫ ПРАКТИКИ 14](#_Toc77785019)

[2. ПОЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ-БАЗЫ ПРАКТИКИ НА ОТРАСЛЕВОМ РЫНКЕ 17](#_Toc77785020)

[3. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАЗЫ ПРАКТИКИ 39](#_Toc77785021)

[4. ИНФОРМАЦИОННО-ПРОГРАММНЫЕ СРЕДСТВА, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 41](#_Toc77785022)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 49](#_Toc77785023)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 50](#_Toc77785024)

# ВВЕДЕНИЕ

В рамках прохождения учебной практики перед мной была поставлена цель: систематизировать и углубить полученные мною теоретические и практические знания, реализовать применения профессиональных знаний в профессиональной деятельности, а также развить прикладной тип мышления и получить новые актуальные профессиональные знания и навыки.

Задачи практики:

* изучение организационной структуры объекта-базы практики;
* изучение деятельности экономических подразделений объекта;
* выполнение индивидуального задания в соответствии с программой практики.

Продолжительность практики: 6 недель.

Объектом исследования является ИП Абешян Роберт Вигенович.

# КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА БАЗЫ ПРАКТИКИ

ИП Абешян Роберт Вигенович зарегистрирован 16 февраля 2017 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 16 по Краснодарскому краю. Основным видом деятельности является «Деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания». Основным видом деятельности кафе «Весна», принадлежащего ИП являются услуги общественного питания, а именно производство и реализация пиццы, салатов, розничная торговля алкогольными и безалкогольными напитками. Кафе располагается в отдельном капитальном здании площадью около 100 кв. м. В здании кафе расположены холл, где встречают гостей и работает гардероб, обеденный зал, где гости могут воспользоваться продукцией кафе и различными услугами, вспомогательные помещения для изготовления и реализации продукции. Таким образом, кафе занимается производством и реализацией блюд собственного приготовления и розничной торговлей алкогольными и безалкогольными напитками. В кафе имеет место линейная структура управления, графически изображенная на рисунке 1.

Директор

Инспектор по кадрам

Бухгалтерия

Инженер - механик

Заведующий производством

Бригадиры поваров

Повара

Подсобные кухонные рабочие

Кладовщик

Грузчики

Администраторы

Официанты

Гардеробщик

Бармены

Уборщик зала

Рисунок 1 - Организационная структура кафе

Сущность данной организационной структуры заключается в том, что управляющие воздействия на объект могут передаваться только одним доминантным лицом – руководителем, который получает официальную информацию только от своих непосредственно ему подчиненных лиц, принимает решения по всем вопросам, относящимся к руководимой им части объекта и несет ответственность за его работу перед вышестоящим.

Таким образом, степень централизации управления кафе высокая, так как руководство высшего звена оставляет за собой большую часть полномочий, необходимых для принятия важнейших решений.

Во главе коллектива кафе находится директор. Он осуществляет руководство деятельностью коллектива в соответствии со своими правами и обязанностями. Директор кафе несет ответственность за организацию и результаты всей торгово - производственной деятельности, контролирует выполнение плана показателей финансово - хозяйственной деятельности. Сюда входит анализ рационально использования трудовых ресурсов, уровня выполнения финансовых и плановых показателей. Он отвечает за культуру обслуживания потребителей, качество выпускаемой продукции и оказываемых услуг, состояние учета и контроля, сохранность материальных ценностей. Директор персонально отвечает за подбор и расстановку кадров.

Аналогичные требования предъявляются к заместителю директора кафе, который имеет те же права, что и руководитель предприятия, и несет такую же ответственность за те участки производства, которые поручены ему директором.

Заведующий производством несет полную ответственность за производственную деятельность кафе, под руководством которого осуществляется контроль за соблюдением рецептур блюд, технологии их приготовления, проверка готовой продукции, разработка рецептур новых блюд, ежедневно составлять меню с учетом имеющихся продуктов и ассортиментного минимума и осуществлять бракераж блюд.

Заведующий производством кафе должен обеспечивать соблюдение на производстве правил санитарии и личной гигиены, охраны труда и техники безопасности, обеспечивать рациональное использование сырья, своевременно предоставлять отчеты об использовании товарно-материальных ценностей.

Функции учета, планирования и различные финансовые операции выполняют работники бухгалтерии. Ее возглавляет главный бухгалтер. Функции главного бухгалтера: сводит годовой баланс, ведет учет движения товара, перечисляет налоги, начисляет заработную плату, осуществляет проверку работы бухгалтерии.

Администратор кафе руководит всей работой официантов, барменов, швейцаров, гардеробщиков, уборщиков залов и др. Администратор обязан: контролировать персонал в соблюдении правил обслуживания посетителей, внутреннего распорядка, обеспечивать своевременную подготовку зала к открытию пиццерии, встречать гостей и помогать им в выборе мест, поручая дальнейшее обслуживание официантам.

Официант должен владеть техникой обслуживания, знать кулинарную характеристику блюд, закусок, холодных и горячих и спиртных напитков, наименование и назначение посуды, столовых приборов, белья, оказывать помощь в выборе блюд и напитков.

Таким образом, процесс управления кафе представляет собой совокупность взаимосвязанных действий, направленных на обеспечение оптимального соотношения трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

# ПОЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ-БАЗЫ ПРАКТИКИ НА ОТРАСЛЕВОМ РЫНКЕ

Начнем с с PEST – анализа кафе «Весна», принадлежащего ИП Абешян Роберт Вигенович.

Отрасль: общественное питание.

Таблица 1 – Политические факторы глобального макроокружения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ранг | Факторы | Возможность; угроза |
|  | Политические |  |
| 1. | Изменения в законодательствеИзменения в нормативных актах, требованиях к помещению и пр. | угроза |
| 2. | Изменения, связанные с переменами во власти | возможность |

Политические факторы весьма непредсказуемы и всегда представляют собой угрозу для данной отрасли, положение организации может усложниться в связи с новыми постановлениями относительно торговли алкоголем и табачными изделиями.

Таблица 2 – Экономические факторы глобального макроокружения.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ранг | Факторы | Возможность; угроза |
|  | Экономические. |  |
| 1. | Уровень инфляцииВ последнее время наблюдается рост инфляции, что весьма неблагоприятно сказывается на деятельности предприятия | угроза |
| 2. | Рост цен:Повышение цен на сырьё повышает себестоимость готовых блюд, что значительно понижает прибыль | угроза |
| 3. | Уровень жизни населенияСитуация с оплатой труда с региона отражает общероссийские тенденции - цена труда в городе растет. | возможность |

Среднемесячная начисленная заработная плата одного работающего в городе на начало 2022 года на 9.9% выше I полугодия 2021 года), реальный размер её (с учетом изменения цен) вырос на 13 процентов.

Резкая динамика заработных плат специалистов в сфере продаж характеризуется ростом рынков в целом: наблюдается активный потребительский спрос на товары и услуги.

Таблица 3 – Технологические факторы глобального макроокружения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ранг | Факторы | Возможность; угроза |
|  | Технологические. |  |
| 1. | Развитие технологические инновации значительно упрощают деятельность предприятия | возможность |

"Весна" имеет хорошее техническое оснащение: быстрые и качественные кофе-машины, компьютер для расчётов оснащен лучшими программами для автоматизации предприятий общественного питания. Программа полностью поддерживает количественно-суммовой учет товаров и блюд по местам хранения, что позволяет получать информацию не только о количественных, но и о суммовых остатках по каждому месту хранения. Для каждого блюда можно вести несколько рецептов. Выбор нужного рецепта выполняется в момент приготовления. Регистрация перемещения продуктов на кухни для производства блюд либо в розничную продажу на точки реализации выполняется с помощью документов. План работы технолога или шеф-повара фиксируется с помощью документа "План-Меню". В нем формируются бухгалтерские проводки по производству блюд и заготовок. Данная программа автоматизирует и значительно упрощает работу заведения.

Таблица 4 - Социальные факторы глобального макроокружения.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ранг | Факторы | Возможность; угроза |
|  | Социальные. |  |
| 1. | Миграция населения: | угроза |
| 2. | Демография:В регионе снижение демографического потенциала. | угроза |
| 3. | Наличие трудоспособного населения (потенциальные потребители)Трудоспособное население составляет 64,3% от общего числа, моложе трудоспособного 16,5%, старше трудоспособного 19,2 | возможность |

Социальный фактор оказывает прямое влияние на деятельность организации, статистика показывает снижение потенциальных потребителей, что отрицательно сказывается на деятельности кафе "Весна".

Проведённый анализ глобального макроокружения отрасли показал, что угроз больше чем возможностей.

Анализ доминирующих экономических характеристик состоит из неполной оценки привлекательности отрасли, которая заключается в выявлении экономических характеристик отрасли и их оценки, по десятибалльной шкале исходя из степени важности, и конкурентном анализе по методике М. Портера. Данный анализ необходим для выбора стратегии развития кафе "Весна".

Отрасль: общественное питание.

"Портрет" отрасли целесообразно составить по следующим доминирующим в отрасли экономическим характеристикам:

1) Размер отрасли. По данным на сентябрь 2022 года в городе действуют 98 кафе(баров) и около 65 столовых и закусочных. Размер отрасли достаточно большой.

2) Темпы роста и стадии развития отрасли. Темпы роста отрасли достаточно высокие и составляют около 5% в год. Что касается стадии жизненного цикла отрасли, то, на мой взгляд, в городе данная отрасль находится всё ещё в стадии роста. С каждым годом увеличивается количество новых заведений общественного питания, это кафе, бары, закусочные, рестораны. Что касается именно кафе, к которым и относится "Весна ", то их около 10 в городе и почти все эти заведения открылись не более двух-трех лет назад.

4) Потребность в первоначальном капитале. Для открытия заведения общественного питания в первую очередь требуется помещение, своё или арендуемое. Производственная часть должна соответствовать требованиям СЭС, требованиям оптимального распределения рабочих мест и правильной организации потоков персонала (если маршруты персонала пересекаются с маршрутами клиентов или, например, кухня находится слишком далеко от зала, то клиенты будут недовольны заведением)

В целом технологический проект должен включать план цехов, план расстановки технологического оборудования, план вывода вентиляции, электроснабжения, водоснабжения и канализации, спецификации технологического оборудования, требования по отделочным материалам, пояснительную записку по технологии приготовления блюд и обработки продуктов.

В зависимости от объема работ на объекте дополнительно могут потребоваться проект перепланировки или реконструкции, проект вентиляции или изменение проекта вентиляции, проект электроснабжения или изменение проекта электроснабжения, проект слаботочных систем или изменение проекта слаботочных систем и др. Также важной составляющей является и дизайн-проект заведения.

Из чего следует, что потребность в первоначальном капитале есть и совсем не маленькая, что делает отрасль менее привлекательной и повышает барьеры входа.

5) Рентабельность отрасли. В целом рассматривая бизнес по созданию кафе, ресторанов, закусочных, можно отметить что прибыльность в данной отрасли сегодня не столь значительна, как, например, в финансовой, страховой и пр. сферах. Сложности в прогнозировании спроса, требования оперативности поставок и цене продукции и сильная конкуренция на рынке ставят многие компании на грань выживания. К этому надо добавить необходимость обеспечивать высокое качество и безопасность продукции для защиты потребителей и брэнда, необходимость снижения себестоимости продукции, обеспечивать оперативную консолидацию финансовых данных и повышать инвестиционную привлекательность для выхода на рынки заемного капитала. Однако, при соблюдении необходимых требований по качеству продукции, обслуживания, грамотная ценовая политика позволяют рассчитывать на высокую и со временем стабильно прогнозируемую прибыль.

Следовательно при правильном выборе концепции заведения, соответствующей требованиям потребителей отрасль рентабельна, что делает её привлекательной для новых организаций.

6) Барьеры входа. Как мы уже определили, отрасль в городе находится в стадии роста. А на стадии роста покупатели, доли и технологии становятся известны гораздо лучше, и вхождение в отрасль новых "игроков" оказывается гораздо более трудным делом. Сложность входа объясняется высоким первоначальным капиталом, трудностями в оформлении необходимого пакета документов, в том числе получении лицензии на торговлю алкоголем (Федеральный закон РФ "О лицензировании отдельных видов деятельности", N 128-ФЗ).

7) Технологические инновации. Технологические инновации развиты хорошо.

8) Цикличность отрасли. На данную отрасль оказывают влияния сезонные колебания (снижения числа посетителей летом, в сезон отпусков), однако подобные колебания не оказывают большого влияния на деятельность заведений, следовательно отрасль циклична.

В результате анализа доминирующих характеристик отрасли для всех факторов был определен ранг по степени важности для анализируемой отрасли и балл. В результате была получена оценка неполной привлекательности отрасли, которая представлена в таблице 5.

Таблица 5 - Оценка выявленных экономических характеристик по 10-балльной шкале.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Фактор | Ранг | Балл | Оценка |
| 1. Емкость отрасли | 0,10 | 2 | 0, 20 |
| 2. Темпы роста | 0,10 | 2 | 0, 20 |
| 3. Первоначальный капитал | 0,05 | 3 | 0,15 |
| 4. Рентабельность | 0,30 | 7 | 2,10 |
| 5. Барьеры входа | 0,30 | 4 | 1,2 |
| 6. Технологические инновации | 0,10 | 6 | 0,60 |
| 7. Цикличность | 0,05 | 5 | 0,25 |
| Итого | 1,00 |  | 4,7 |

Оценку полной привлекательности отрасли получают из оценки неполной привлекательности отрасли и оценки конкурентной ситуации в отрасли, которую получают в результате анализа конкурентной ситуации по методики М. Портера

Среди движущих сил, вызывающих изменения в отрасли общественного питания, выделим следующие:

Изменение темпов роста отрасли. Темпы роста отрасли высокие 5% в год.

Изменение в составе покупателей и способов использования продукта. В ближайшие годы изменения в составе покупателей маловероятны. Способ использования продукта не изменится.

Инновации в продуктах. Продуктовые инновации возможны, в нашем случае - это появление новых напитков, блюд.

Технологические инновации значительно облегчают работу заведений общественного питания.

Маркетинговые инновации. Фактор оказывает влияние на отрасль. В отрасли общественного питания активно применяется реклама на интернет-сайтах, в газетах и журналах города.

Вход или выход крупных фирм в отрасли. Фактор оказывает влияние. Вход крупных фирм может ожесточить конкуренцию между существующими компаниями в отрасли.

Распространение технологических ноу-хау оказывает положительное воздействие на отрасль.

Изменения в стоимости и эффективности. За последнее время повысились цены на сырьё, что повлияло на цену готовых блюд. Изменения в стоимости привели к потере определённого сегмента потребителей.

Переход потребителей к дифференцированным товарам от стандартных. Фактор не оказывает влияния на отрасль.

Влияние законодательных изменений. Фактор оказывает большое влияние на отрасль и чаще всего изменения в законодательстве ограничивают деятельность заведений общественного питания.

Изменение социальной, демографической обстановки, стиля жизни. Фактор оказывает положительное влияние на отрасль. В последнее время стало модно и престижно встречаться, проводить время в кофейнях, кафе, что благоприятно влияет на деятельность заведений подобной концепции.

Снижение неопределенности и риска в бизнесе. На данный момент можно сказать, что у отрасли средний уровень неопределенности и риска. Многие заведения терпят крах в первые недели после открытия, из того, что не соответствовали потребительским интересам или были расположены в невыгодном месте.

Влияние факторов на отрасль (таблица 6).

Таблица 6 - Влияние факторов на отрасль

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Движущие силы | Степень важности для отрасли | Степень влияния на организацию | Положительная \ отрицательная направленность влияния | Степень важности |
| 1. Изменения темпов роста отрасли. | 3 | 3 | + | +9 |
| 2. Изменение в составе покупателей и способов использования продукта | 2 | 1 | + | +2 |
| 3. Инновации в продуктах. | 2 | 2 | + | +4 |
| 4. Технологические инновации | 4 | 5 | + | +20 |
| 5. Маркетинговые инновации. | 2 | 4 | + | +8 |
| 6. Вход или выход крупных фирм ив отрасли. | 2 | 2 | + | +4 |
| 7. Распространение технологических ноу-хау | 4 | 5 | + | +20 |
| 8. Изменения в стоимости и эффективности | 4 | 4 | - | -16 |
| 9. Переход потребителей к дифференцированным товарам от стандартных | 1 | 1 | + | +1 |
| 10. Влияние законодательных изменений | 3 | 3 |  | -9 |
| 11. Изменение социальной, демографической обстановки, стиля жизни | 2 | 3 | + | +6 |
| 12. Снижение неопределенности и риска в бизнесе | 3 | 3 | + | +9 |

Вывод: благодаря проведению анализа движущих сил отрасли было выявлено влияние факторов на отрасль общественного питания, в том числе на наше предприятие.

Итак, анализ показал, что следующие два фактора оказывают отрицательное влияние:

* Изменения в стоимости и эффективности
* Влияние законодательных изменений
* Положительную направленность имеют:
* Изменения темпов роста отрасли
* Технологические инновации
* Распространение технологических ноу-хау
* Снижение неопределенности и риска в бизнесе

Такую силу, как маркетинговые инновации необходимо отслеживать, оставшиеся движущие силы также необходимо учитывать.

Эта часть конкурентного анализа делается с целью идентифицировать благоприятные возможности и опасности, с которыми может встретиться фирма (в нашем случае кафе) в отрасли.

Портер предложил использовать для конкурентного анализа модель пяти сил. Он аргументировал эту модель тем, что чем выше давление этих сил, тем меньше у существующих компаний возможности увеличивать цены и прибыль. Ослабление сил создает благоприятные возможности для компании. Компания, изменив свою стратегию, может воздействовать на эти силы в свою пользу.

Основная конкурентная борьба разворачивается между кафе, закусочными и кофейнями, являющимися лидерами на рынке предоставления услуг общественного питания.

В качестве основных конкурентов рассмотрим:

* Кафе "Полина"
* Кафе "Пресиж"
* Кафе «Большой куш»

Степень дифференцированности продукта в отрасли средняя

Барьеры входа. Достаточно высокие барьеры входа объясняются высоким первоначальным капиталом

Темпы роста отрасли невысокие и составляют 5% в год

Угроза появления на рынке новых организаций

Барьеры входа Угроза появления новых кафе, закусочных и кофеен существует, однако имеет определенную специфику, а именно: компаниям, изначально обладающим сравнительно небольшим количеством ресурсов, невыгодно выходить на рынок в силу барьеров. С другой стороны, есть угроза появления в отрасли компании, обладающей равнозначными либо большими ресурсами, чем у компаний-лидеров, чтобы иметь возможность вести конкурентную борьбу.

Сила реакции существующих конкурентов на вхождение новых компаний средняя.

Угроза со стороны товара - заменителя.

Среди компаний, имеющих возможность предоставлять товары-заменители, можно выделить кафе, закусочные, чайные, специализирующиеся на продаже субститутов кофе, например, чая, соков и т.д. Тут необходимо отметить, что практически все кафе, закусочные продают подобные напитки, поэтому этот фактор значительно влияет на конкуренцию. Необходимо готовить действительно качественный и вкусный кофе, чтобы потребитель не захотел его заменить другим напитком в кафе поближе.

Чай в данном случае является наиболее "опасным" товаром-заменителем, поскольку он более дешевый по сравнению с кофе, следовательно доступен любому потребителю и максимально распространен в географическом плане.

Конкурентная сила поставщиков:

Количество и размер поставщиков.

* ООО "Инвина" – крупный поставщик
* ООО "Архторгсервис" – крупный поставщик
* ООО "Интератлантик" – средний поставщик
* ИП Арндт Э.О. – мелкий поставщик
* ИП Быков А.Г. – средний поставщик

Только крупные поставщики могут повлиять на деятельность путём установления своей цены, мелкие и средние по размерам поставщики особого влияния на деятельность компании не имеют.

Возможность вертикальной интеграции. Крупные поставщики имеют возможность к осуществлению передней интеграции, однако особого влияния на деятельность организации это не оказывает.

Дифференциация товара поставщика. Товар имеет среднюю степень дифференциации.

Наличие товара-заменителя у поставщика. Товары-заменители есть, что оказывает значительное влияние.

Важность организации для поставщика. Поставщики работают с большим количеством подобных организаций. Степень важности равна

Сила влияния потребителей.

Количество и размер. В основном это менеджеры среднего звена с доходами от 15000, которые проживают в районе расположения кафе, работают неподалеку или приезжают по выходным, также молодеж отдыхающая там.

Вертикальная интеграция. Возможность вертикальной интеграции у потребителей есть, но это не оказывает значительного влияния.

Дифференцированность товара. Товар имеет среднюю степень дифференциации.

Наличие товара-заменителя есть, однако "Весна " занимает далеко не последнее место в качестве предоставляемых услуг и товаров, так что степень влияния средняя.

Важность производителя для потребителя. Степень важности высокая, хоть в районе расположения есть заведение подобного уровня, но концентрация магазинов и бизнес-центров в этом районе очень высока, а так же почти все заведения подобного уровня не работают в ночные часы.

Таблица 7 – Балльные оценки по конкурентным силам

|  |  |
| --- | --- |
| Фактор | Балл |
| 1. Соперничество между функционирующими организациями | 4 |
| 1.1 Количество и размер компаний в отрасли | 3 |
| 1.2 Степень дифференцированности продукта в отрасли. | 3 |
| 1.3 Барьеры входа. | 5 |
| 1.4 Темпы роста отрасли | 5 |
| 2. Угроза появления на рынке новых организаций | 2 |
| 2.1 Барьеры входа | 1 |
| 2.2 Сила реакции существующих конкурентов на вхождение новых компаний | 3 |
| 3. Угроза со стороны товара - заменителя | 4 |
| 4. Конкурентная сила поставщиков | 2,6 |
| 4.1 Количество и размер поставщиков. | 1 |
| 4.2 Вертикальная интеграция. | 1 |
| 4.3 Дифференциация товара поставщика. | 3 |
| 4.4 Наличие товара-заменителя у поставщика. | 4 |
| 4.5 Важность организации производителя для поставщика. | 4 |
| 5. Сила влияния потребителей. | 2 |
| 5.1. Количество и размер. | 2 |
| 5.2. Вертикальная интеграция. | 2 |
| 5.3. Дифференцированность товара. | 2 |
| 5.4. Наличие товара-заменителя. | 3 |
| 5.5. Важность производителя для потребителя. | 1 |
| Итого | 2,72 |

Вывод: суммарное количество баллов по 5 силам составило 2,72, данная бальная оценка означает сложную конкурентную ситуацию. Наблюдается достаточно высокое конкурентное соперничество между действующими организациями (4б). Угроза появления на рынке новых организаций не оказывает особого влияния (2б). Существует угроза со стороны товара-заменителя (4б). Сила влияния потребителей и поставщиков низкая (2б, 2.6б)

Необходимо разрабатывать стратегии, направленные на поддержание существующего положения и способствующие увеличению преимуществ перед конкурентами.

Следующим этапом анализа отрасли является построение карты стратегических групп. Карты стратегических групп позволяют определить положение кафе "Весна " среди конкурентов, выявить основных конкурентов, за которыми надо следить в первую очередь и конкурентов, которые на данный момент не являются опасными. Были выявлены и оценены все характеристики отрасли (таблица 8).

Таблица 8 – Выявление характеристик отрасли для построения карты стратегических групп

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Характеристика / заведение | Весна А | ПолинаВ | ПрестижС | Большой кушD |
| 1. Цена товара | Высокая4,0 | Выше средн 2,0 | Высокая4,0 | Низкая5,0 |
| 2. Расположение (наличие парковки) | Есть рядом5,0 | Есть5,0 | Есть рядом5,0 | Есть5,0 |
| 3. Ассортимент | Широкий5,0 | Широкий5,0 | Узкий2,0 | Среднии3,0 |
| 4 Степень квалификации персонала | Высокая5,0 | Высокая5,0 | Средняя3,5 | Средняя3,0 |
| 5 Уровень сервиса | Высокий5,0 | Высокий5,0 | Средний4,5 | Средний3,0 |
| 6 Имидж | Средний3,5 | Высокий5,0 | Средний3,0 | Низкий2,5 |

Характеристики были оценены по 5-ти балльной шкале. Далее составлены карты стратегических групп по 2 переменным, которые наилучшим образом показывают различия и схожесть конкурентов.



Рисунок 2 - Карта стратегических групп

Исходя из построения карты стратегических групп по двум параметрам: цена товара, расположение, видно, что "Весна " (А) находится в стратегическом пространстве обособлена, без присутствия конкурентов. Итак, положение организации по данным параметрам весьма выгодное.



Рисунок 3 - Карта стратегических групп

Из карты стратегических групп по параметрам: уровень сервиса - ассортимент, видно, что "Весна" и "Полина" занимают одно стратегическое пространство. Следовательно основным конкурентов в данной области является кофейня "Полина".



Рисунок 4 - Карта стратегических групп

По данным показателям "Весна " главным конкурентом является "Полина". Ситуацию осложняет тот факт, что кофейня "Полина" за своё время пребывания в отрасли успела зарекомендовать себя как престижное заведние. Степень квалификации персонала у организаций на одинаковом уровне. Повара и баристы "Весна " регулярно участвуют в различных конкурсах и занимают призовые места.

Вывод: основным конкурентом является кофейня "Полина"

Так как кафе располагается недалеко от центра города, то недостатком такого помещения является непосредственная близость конкурентов, предлагающих аналогичные товары и услуги. Однако месторасположение «Весна а» довольно выгодно, т.к. по близости находиться очень много магазинов и бизнес-центров. В таком случае будем рассматривать в качестве конкурентов заведения с похожей концепцией заведения: "Престиж", "Полина", "Большой куш".

В связи с закрытостью данной информации, полноценный анализ стратегии конкурентов провести невозможно.

"Полина"

1. Стратегические намерения: лидировать на рынке.
2. Масштаб конкуренции: местный.
3. Цели в борьбе за долю рынка: ряд маркетинговых мероприятий, с целью привлечения большего количества посетителей.
4. Цели в борьбе за конкурентную позицию: укреплять и расширять существующую позицию.
5. Стратегия действий: комбинация наступательных и оборонительных мер.
6. Сильные стороны: отличная репутация, хорошо проработанный имидж, известность, удачное месторасположение - центр города, есть место для парковки
7. Слабые стороны: высокий средний счёт

Кафе "Большой куш"

1. Стратегические намерения: завоевать и удержать свой рыночный сегмент.
2. Масштаб конкуренции: местный
3. Цели в борьбе за долю рынка: укреплять существующую позицию.
4. Цели в борьбе за конкурентную позицию: укреплять и расширять существующую позицию.
5. Стратегия действий: улучшить рыночную позицию.
6. Сильные стороны: низкая цена, удобное месторасположение: вблизи ночного клуба и университета
7. Слабые стороны: мало места для парковки

Кафе "Престиж"

1. Стратегические намерения: удерживать рыночную позицию
2. Масштаб конкуренции: местный
3. Цели в борьбе за долю рынка: укреплять существующую позицию, расширить ассортимент блюд.
4. Цели в борьбе за конкурентную позицию: укреплять и расширять существующую позицию.
5. Стратегия действий: комбинация наступательных и оборонительных мер.
6. Сильные стороны: завоёванный сегмент рынка, благоприятное месторасположение – рядом набережная.
7. Слабые стороны: высокий средний счёт, маленький выбор блюд.

Используя поверхностные данные определим базовые стратегии конкурентов:

"Полина" использует стратегию дифференциации. Высокий средний чек, направлен на потребителя с доходом выше среднего. Регулярно, особенно в летние периоды проводятся тематические вечеринки. Отличие данных мероприятий от других подобных в том, что организации мероприятий уделяется большое внимание: для завлечения "дорогих" посетителей приглашают знаменитых ди-джеев ближайших городов, приглашают фотографов, что создаёт заведению престиж и отличный имидж.

"Престиж" использует стратегию фокусировки на дифференциации.

Кафе "Большой куш" придерживается стратегии низкоценового лидерства. В кофейне цена значительно ниже чем у конкурентов, однако они выигрывают благодаря высокому объёму продаж.

Этот этап является заключительным в анализе отрасли. Его задача - обобщить результаты, полученные на предыдущих этапах, и выработать интегрированную картину перспектив развития отрасли, как краткосрочных, так и долговременных.

Заключение о комплексной привлекательности отрасли:

1. Основные экономические характеристики отрасли.
2. Большая ёмкость рынка, высокие темпы роста – 5% в год, высокий первоначальный капитал.
3. Движущие силы отрасли.

Наиболее важными движущимися силами отрасли являются:

1. Изменения многолетнего темпа развития отрасли.
2. Изменения технологий
3. Выход крупных фирм
4. Изменение государственной политики и регулирования

Изменение этих факторов в положительную сторону позволят укрепить сегодняшнее положение компании, и дать толчок, повод для развития своей деятельности в изменившихся условиях.

Также необходимо заметить, что "введение новых товаров" и "Распространение технических ноу-хау" имеют отрицательную степень важности, а значит необходимо принять меры чтобы обезопасить себя от возможных изменения такого рода.

Конкурентный анализ.

Исходя из конкурентного анализа по методики М. Портера конкурентная ситуация в отрасли напряженная.

Суммарное количество баллов по 5 силам составило 2,72, данная бальная оценка означает сложную конкурентную ситуацию. Наблюдается достаточно высокое конкурентное соперничество между действующими организациями (4б). Угроза появления на рынке новых организаций не оказывает особого влияния (2б). Существует угроза со стороны товара-заменителя (4б). Поставщики имеют среднюю степень влияния на организацию (2,6). Сила влияния потребителей и поставщиков низкая (2б, 2.6б)

Необходимо разрабатывать стратегии, направленные на поддержание существующего положения и способствующие увеличению преимуществ перед конкурентами.

Карты стратегических групп.

Построение карт стратегических групп показало, что основным конкурентов является кафе "Полина".

Анализ стратегии конкурентов.

Стратегические намерения конкурентов: лидировать на рынке, завоевать и удержать свой рыночный сегмент. Сильная сторона основного конкурента: хорошо проработанный имидж, известность. Необходимо тщательно отслеживать действия конкурентов и принимать соответствующие меры для поддержания завоёванной позиции на рынке.

Перспективы отрасли и общая привлекательность.

Балльная оценка комплексной привлекательности отрасли складывается из оценки неполной привлекательности отрасли и конкурентной оценки по методики М. Портера.

Чтобы получить формальную, количественную оценку отраслевой привлекательности, каждому показателю нужно присвоить вес, соответствующий его важности для руководства корпорации и той роли, которую играет этот показатель в выборе стратегии диверсификации. Сумма всех весов должна быть равна 1,0. Взвешенные оценки привлекательности рассчитываются путем умножения оценки каждого показателя привлекательности отрасли (при оценке можно использовать шкалу от 1 до 5 или от 1 до 10) на вес данного показателя.

Таблица 9 - Оценка комплексной привлекательности отрасли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторы | Ранг | Балл | Оценка |
| 1. Емкость и темпы роста рынка | 0,10 | 2 | 0, 20 |
| 2. Потребность в первоначальном капитале | 0,05 | 3 | 0,15 |
| 3. Рентабельность | 0,30 | 7 | 2,10 |
| 4. Технологические инновации | 0,10 | 6 | 0,60 |
| 5. Конкурентная ситуация | 0,30 | 6 | 4, 20 |
| 6. Сезонные и циклические колебания | 0,05 | 3 | 0,15 |
| 7. Социальные и политические факторы, факторы окружающей среды, государственного регулирования | 0,10 | 5 | 0,50 |
| Оценка привлекательности отрасли | 1,00 |  | 7,9 |

Из таблицы 9 видно, что отрасль имеет среднюю оценку привлекательности 7,9.

Выявить и соотнести между собой ограничения и возможности, сильные и слабые стороны предприятия поможет SWOT - анализ.

Данный анализ подразумевает анализ внутренней среды компании, а также выявления возможностей и опасностей для компании со стороны рынка. На основе данного анализа можно выработать стратегии дальнейшего поведения для преодоления опасностей и усиления сильных сторон компании.

SWOT-анализ "Весна" (таблица 10)

Таблица 10 - SWOT-анализа

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны (S): | Слабые стороны (W): |
| Персонал организации имеет высокую квалификацию.Предоставление возможности обучения и развития персоналуЗаработная плата достаточно высокая и выдаётся в установленный срок.Высокий уровень обслуживания.Регулярное обновление оборудования.Организация рентабельна.Возможность контролировать все процессы в компании со стороны руководства.Поддержание корпоративного духа компании.Возможность карьерного роста.Выгодное расположение заведения.Возможен безналичный расчёт. | Наблюдается текучесть кадров среди официантов и барменов, что обуславливается полной занятостью не подходящей для студентов, а именно студенту заняты в данных должностях.Высокая арендная плата, обусловленная местоположениемСлабая организация маркетинговой информационной системы на предприятииОтсутствие опыта маркетинговых исследованийЗначительная нагрузка на одного специалистаНестабильные объемы реализации |
| Возможности (О): | Угрозы (Т): |
| Макроокружение |
| Политические:Изменения, связанные с переменами во властиПрограмма долгосрочного социально-экономического развития России.Снижение ставки НДС с 18% до 10%,Экономические:Уровень жизни населенияСитуация с оплатой труда с региона отражает общероссийские тенденции - цена труда в городе растетТехнологические: введение новых программ бухгалтерского учёта, оснащение кухни новыми автоматизированными системами, значительно облегчают деятельность заведений общественного питания.Антиинфляционная политика.Социальные:Повышение числа трудоспособного населения (потенциальные потребители): трудоспособное население составляет 64,3% от общего числа, моложе трудоспособного 15,5%, старше трудоспособного -19,2%. | Политические:Изменения в законодательствеИзменения в нормативных актах, требованиях к помещению и пр.Экономические:Повышение ставки рефинансирования на 0,25 п. п., теперь она составляет 10,25% годовых.Уровень инфляции.В январе индекс потребительских цен составил 2,3% против 1,7% в январе прошлого года. Таким образом, в годовом выражении инфляция выросла до 12,6% по сравнению с 11,9% на конец 2021 годаРост цен:Повышение цен на сырьё повышает себестоимость готовых блюд, что значительно понижает прибыльДемография:В регионе наблюдается снижение демографического потенциала. |
| Ближайшее окружение. |
| Сила влияния потребителей и поставщиков низкая.Высокие барьеры входаУгроза появления на рынке новых организаций не оказывает особого влияния. | Существует угроза со стороны товара-заменителяНаблюдается достаточно высокое конкурентное соперничество между действующими организациями. |

Таблица 11 – Матрица угроз

|  |  |
| --- | --- |
| Вероятность реализации угроз | Последствия угроз |
| Разрушение | Критическое состояние | Тяжелое состояние | "Легкие ушибы" |
| Высокая |  |  | Изменения в законодательстве |  |
| Средняя | Рост уровня инфляции.Повышение ставки рефинансирования | Рост цен: |  | Высокое конкурентное соперничество между действующими организациями. |
| Низкая |  |  |  | Существует угроза со стороны товара-заменителя |

Таблица 12 - Матрица возможностей

|  |  |
| --- | --- |
| Вероятность реализации возможностей | Влияние возможностей |
| Сильное | Умеренное | Слабое |
| Высокая | Высокие барьеры входа. | Изменения, связанные с переменами во власти. |  |
| Средняя | Повышение уровня жизни населения | Падение доллара по отношению к рублюПовышение числа трудоспособного населения | Влияние потребителей и поставщиков низкое. |
| Низкая | Антиинфляционная политика. |  | Программа долгосрочного социально-экономического развития России |

Таким образом, наиболее опасные угрозы для компании:

* Рост уровня инфляции.
* Повышение ставки рефинансирования
* Рост цен

Возможности среды:

* Повышение уровня жизни населения
* Антиинфляционная политика.
* Повышение числа трудоспособного населения

Наиболее сильные стороны организации:

* Предоставление возможности обучения и развития персоналу
* Высокий уровень обслуживания.
* Организация рентабельна.
* Поддержание корпоративного духа компании.
* Выгодное расположение заведения.
* Возможен безналичный расчёт.
* Наиболее слабые стороны:
* Наблюдается текучесть кадров среди официантов и барменов, что обуславливается полной занятостью не подходящей для студентов, а именно студенту заняты в данных должностях.
* Высокая арендная плата, обусловленная местоположением
* Слабая организация маркетинговой информационной системы на предприятии
* Значительная нагрузка на одного специалиста
* Нестабильные объемы реализации

Таким образом, в результате проведенного SWOT-анализа были выявлены сильные стороны и возможности кафе "Весна", при учете и ограничении влияния слабых сторон и угроз, что обеспечит предприятию конкурентные преимущества. В качестве дополнений к данной таблице SWOT - анализа, составим так называемые вспомогательные матрицы. Информация представленная во вспомогательных матрицах переносится в основную и используется для обобщения результатов анализа. Таких матриц две: матрица возможностей и матрица угроз. Также, в процессе выполнения SWOT-анализа рекомендуется составлять профиль среды, т.е. таблицу, в которой должны быть отмечены факторы среды, оказывающие или могущие оказать существенное влияние на организацию. Затем для каждого фактора определяется его важность для отрасли, влияние на организацию, направление данного влияния и подсчитывается совокупная степень воздействия по каждому фактору и в целом.

# ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАЗЫ ПРАКТИКИ

Проведем анализ рентабельности предприятия на основе расчета коэффициентов (см. таблицу 1) и их сравнении с показателями главного предприятия-конкурента ООО «Восход-Срт» в таблице 13.

Таблица 13 – Показатели рентабельности ИП Абешян Роберт Вигенович

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **Формула расчета** | **Расчет значение** |
| **За 2020 год** | **За 2021 год** |
| 1. Рентабельность активов чистая (имущества) Ра (Return on accets- ROA)  | Ра=Пч/ВБср\*100% | 2,09 | 1,02 |
| 2. Рентабельность собственного капитала (Рск) (Return on equity)  | Рск=Пч/СКср\*100% | 10,75 | 5,14 |
| 3.Рентабельность затрат (Рз)(Return on Cost Sales)  | Рз=Пч/С\*100% | 9,65 | 4,64 |
| 4. Чистая рентабельность продаж (Рпродаж) (Net Profit Margin)  | Рч.пр.=Пч/В\*100% | 8,19 | 4,22 |
| 5.Валовая рентабельность (Маржа валовой прибыли; Валовая рентабельность продаж) (Gross Profit Margin) | Рвал.=Пвал./В\*100% | 15,07 | 9,02 |

Расчет коэффициентов рентабельности показал, что основные показатели рентабельности деятельности предприятия положительны. Однако рентабельность активов предприятия ниже среднеотраслевой. Следует отметить, что рентабельность собственного капитала выше рентабельности активов и находится на уровне рентабельности собственного капитала конкурента. Чистая рентабельность продаж также выше, чем у конкурента, что характеризует предприятие как более эффективное и рентабельное по основной деятельности.

Далее сопоставим полученные результаты с результатами предприятия-конкурента ООО «Восход-Срт» в таблице 14.

Таблица 14 – Сравнение показателей рентабельности с результатами предприятия-конкурента ООО «Восход-Срт»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **ИП Абешян Роберт Вигенович** | **ООО «Восход-Срт»** | **Комментарий** |
|
| 1. Рентабельность активов чистая (имущества) Ра (Return on accets- ROA)  | 1,02 | 4,36 | Рентабельность активов за исследуемый период снизилась с 2,09% до 1,02%. Значение показателя характеризуют активы предприятия с низкой рентабельностью. По данному показателю предприятие уступает конкуренту, рентабельность активов у которого 4,36%.  |
| 2. Рентабельность собственного капитала (Рск) (Return on equity)  | 5,14 | 5,7 | За исследуемый период рентабельность собственного капитала также снизилась с 10,75% до уровня 5,14%, что соизмеримо со значением показателя конкурента 5,7%. |
| 3.Рентабельность затрат (Рз)(Return on Cost Sales)  | 4,64 | 5,15 | За исследуемый период рентабельность затрат также снизилась с 9,65% до уровня 4,64%, что также соизмеримо со значением показателя конкурента 5,15%. |
| 4. Чистая рентабельность продаж (Рпродаж) (Net Profit Margin)  | 4,22 | 3,78 | За исследуемый период рентабельность продаж снизилась с 8,19% до уровня 4,22%, что выше значения показателя конкурента 3,78%, что характеризует основную деятельность предприятия как более рентабельное. |
| 5.Валовая рентабельность (Маржа валовой прибыли; Валовая рентабельность продаж) (Gross Profit Margin) | 9,02 | 26,57 | За исследуемый период рентабельность продаж снизилась с 15,07% до уровня 9,02%. По данному показателю предприятие уступает конкуренту (26,57%). |

Данные таблицы 14 показывают, что по большинству показателей ООО «Восход-Срт» превосходит результаты ИП Абешян Роберт Вигенович . Так, рентабельность ООО «Восход-Срт» активов значительно выше исследуемого показателя. За исследуемый период рентабельность затрат также снизилась с 9,65% до уровня 4,64%, что также соизмеримо со значением показателя конкурента 5,15%. По показателю рентабельности валовой прибыли предприятие уступает конкуренту (26,57%).

# ИНФОРМАЦИОННО-ПРОГРАММНЫЕ СРЕДСТВА, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Система документационного обеспечения управления – предназначена для информационно-документационного обеспечения деятельности руководства, структурны подразделений и сотрудников в процессе выполнения ими своих функций.

ДОУ – это самостоятельная функция организации, стоящая в ряду такими управленческими функциями, как обеспечение персоналом, материально - техническое обеспечение, обеспечение финансами и др. Делопроизводство присутствует в каждой организации, независимо от ее типа , организационно - правовой формы , характера деятельности. С течением времени значение делопроизводства в деятельности организаций не уменьшается, а возрастает. Не требует доказательства положения, что без налаженной системы делопроизводства организация не может работать успешно. Любая организация, не предававшая до поры до времени значения работе документами, неприметно приходит к необходимости организовать работу документами, т. е. создать систему делопроизводства.

Несмотря на, что ИП существует несколько лет, документационное обеспечение управления в ИП Абешян Роберт Вигенович осуществляется Общим отделом.

Потребность в эффективном управлении электронными документами привели компанию ИП Абешян Роберт Вигенович к созданию системы электронного документооборота.

До создания системы электронного документооборота, специалисты компании тратили значительную часть своего времени как на поиск необходимой им информации, так и на создание и отправку документов. По некоторым оценкам ,секретарь тратит до 75% своего времени на работу с документами ,у руководителей на работу уходило до 45 % рабочего времени , а у рядовых сотрудников предприятия – до 30% времени.

Базовыми операциями технологий обработки документов в системах электронного документооборота является:

- ввод документов в систему;

- хранение, навигация;

- поиск и фильтрация документов;

- коллективная работа с документами;

- вывод информации и системы.

Стержень системы электронного документооборота в ИП Абешян Роберт Вигенович - архив, где документы находятся в процессе работы над ними и где они остаются до тех пор, пока содержащаяся в них информация представляет интерес.

Мало какие современные информационные технологии используются в компании ИП Абешян Роберт Вигенович, позволяющие создавать, ранить, обрабатывать информацию и обеспечивать эффективные способы ее представления потребителю.

Система документооборота состоит в обеспечении не только хранения документов и работы с ними, в том числе поиска, но и движения документов меду подразделениями компании ИП Абешян Роберт Вигенович, группами пользователей или пользователями. При этом под движением документов понимается не их физическое перемещение, а передача прав на их использование уведомлением конкретны пользователей и контролем и исполнения

Для функционирования системы документационного обеспечения в компании ИП Абешян Роберт Вигенович применяется:

- наличие на рабочих станция ОС MS Windows XР,Windows Vista;

- компоненты Интернет обозревателя ( Internet Exрlorer версии 7 и выше;

- наличие прикладных программ MS Office.

Все работники имеют опыт работы с операционной системой MS Windows и c приложением Microsoft Office.

ДОУ – это самостоятельная функция организации, стоящая в ряду такими управленческими функциями, как обеспечение персоналом, материально-теничекое обеспечение, обеспечение финансами и др. Делопроизводство присутствует в каждой организации, независимо от ее типа, организационно- правовой формы, характера деятельности. С течением времени значение делопроизводства в деятельности организаций не уменьшается, а возрастает. Не требует доказательства положение, что без налаженной системы делопроизводства организация не моет работать успешно. Любая организация, не предававшая до поры до времени значения работе документами, неприметно приходит к необходимости организовать работу документами, т. е. создать систему делопроизводства.

Правильно и рационально организованный документооборот повышает эффективность работы аппарата управления организации. В целях упорядочения документооборота, сокращения количества и повышения качества документов, создания условий применения современных технических средств обработки документной информации, повышения эффективности работы аппарата управления, ГСДОУ установлены и закреплены единые требования к организации работы со всеми документами в организациях.

Необходимо отметить, что основу правильной организации работы с документами составляет четкое разделение функций и вытекающих из них обязанностей между работниками предприятия. Точное знание обязанностей повышает ответственность каждого работника и в тоже время исключает дублирование операций при работе с документами.

Работа с документами в организации ведется по определенным правилам, установленным инструкцией по ДОУ. Инструкция по ДОУ в организации разрабатываются на основе современного законодательства в сфере информации и документации, положений государственных cтандартов России на документы.

Степень совершенствования технологической системы работы с документами определяется оперативностью перемещения и исполнения документов и эффективностью обеспечения руководства предприятия документной информацией.

В целях организации работы с документами, как правило, создается самостоятельное структурное подразделения – канцелярия, на небольших предприятия функции службы ДОУ выполняет секретарь. В небольших организациях при маленькой штатной чиcленноcти работников функции делопроизводственной службы моет выполнять один работник – секретарь.

Из филиалов, кроме служебных писем, регулярно поступают документы, содержащие информацию в отношении конъюнктуры рынка, отчеты о проделанной работе.

Прием, отправка, первичная обработка документов, и регистрация, контроль а сроками исполнения, машинописные и копировально - множительные работы проводятся обычно централизованно, а текущее ранение документов, и подготовка к сдаче в ярив – в структурны подразделения. Но часто и регистрация внутренних документов также проводится в те отдела, где они создаются. Массовое внедрение компьютерных технологий позволило существенно повысить эффективность смешанной формы организации ДОУ, так как внедрение систем электронного делопроизводства позволяет децентрализовано получать и регистрировать документы, организовывать работу с ними, в то время имея централизованную базу даны обо всех документах организации.

Под объемом документооборота понимается – количество документов, полученных и созданных в ИП Абешян Роберт Вигенович за определенный период времени. Показатели объема документооборота используются для определения технологической оснащенности процессов работы с документами, а также для анализа различных аспектов управленческой деятельности.

Анализируя документооборот компании за последние 3 года, была выявлена тенденция к его росту. В документационном обеспечении компания ИП Абешян Роберт Вигенович выделяет три группы документов:

- поступающие (входящие);

- отправляемые (исходящие);

- внутренние.

С течением времени назначение делопроизводства в деятельности организаций не уменьшается, а возрастает. Не требует доказательства положение , что без налаженной системы делопроизводства организация не моет работать успешно. Любая организация, не предававшая до поры до времени значения работе документами, неприметно приходит к необходимости организовать работу документами, т. е. создать систему делопроизводства, в соответствии с таблицей 15.

Таблица 15 – Динамика документооборота в компании ИП Абешян Роберт Вигенович

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | Количество входящих документов | Количество исходящих документов | Количество внутренних документов | Итого |
| 2019 | 318 | 389 | 34 | 741 |
| 2020 | 539 | 487 | 81 | 1 107 |
| 2021 | 720 | 680 | 154 | 1 554 |

Как видно из таблицы 15, стабильное увеличение объема документооборота связано, с расширением организационной структуры компании за счет расширения сферы деятельности, образования новых управлений, отделов, увеличения количества филиалов, постоянным возрастанием количества работников. Наиболее распространенной входящей корреспонденцией являются письма по вопросам делового сотрудничества.

Поступает большое количество писем по вопросам проведения различных совещаний конференций.

Из филиалов, кроме служебных писем, регулярно поступают документы, содержащие информацию в отношении конъюнктуры рынка, отчеты о проделанной работе.

Все документы организации моно разделить на две группы: водящие и документы созданные в организации.

Водящие документы чаще всего анализируютcя по корреспондентам- авторам документов, от которых они получены:

- от вышеcтоящих инстанций, в том числе органов власти и управления;

- от подведомственных организаций;

- от других организаций, не находящихся в соподчиненной связи с данной организацией. Это могут быть поставщики, клиенты и покупатели;

- от частных лиц, присылающих письма, заявления, жалобы.

Необходимо отметить, что при внутренней переписке сотрудники компании ИП Абешян Роберт Вигенович используют два вида документов - докладные и служебные записки. Служебная записка – документ, широко использующийся при сообщении и передаче информации от одного сотрудника Компании другому, но в существующую официальную классификацию этот документ не входит. Для этой функции существует докладная записка, при помощи которой происходит информирование руководителя о нештатных ситуациях, нарушениях правил внутреннего трудового распорядка и т.д. Эти два документа по своему содержанию и оформлению идентичны, и представляется нецелесообразным введение в управленческую практику еще одного вида документов того же целевого назначения, что и докладная записка.

Кроме объема документооборота изучается цикличность потоков, с учетом которого строиться рабочий день секретаря и других работников службы делопроизводства. Документооборот зависит и от такого фактора, как степень ограничения доступа к документу, что значительно влияет на прохождение документа в организации и технологию работы с ним.

В целом объем документооборота показывает загруженность всего управленческого аппарата, так как всем его работникам приходится иметь дело с документами.

При централизованной системе традиционного делопроизводства, когда многие документы копируются в службе ДОУ для одновременной передачи всем исполнителям, рекомендуется отдельно учитывать документы и их копии, выражая это число дробью, где в числителе количество их копий.

Подсчет ведется на основании итогового числа поступивших документов, а также числа зарегистрированных документов. При наличии автоматизированной системы регистрации документов статистика по общему количеству зарегистрированных документов организации может быть выведена в любой момент в виде отчетной формы.

Однако следует учитывать, что полученное число документов чаще всего не полностью отражает объем документооборота, так как во многих организациях не ставится нумератором отметка о поступлении на нерегистрируемые документы, а также не регистрируется часть внутренних документов, что уменьшает количество документов, выдаваемое статистикой по отношению к реальному документообороту. Кроме того, не учитывается движение копии документов, которые в средних и крупных организациях. Еще не перешедших на автоматизированные системы делопроизводства, могут существенно увеличивать общее количество документов.

Периодичность подсчета документооборота определяется самой службой ДОУ. Регулярный анализ объемов документооборота, фиксируемый в справке, позволяет выявить периоды максимальной загруженности службы ДОУ.

Кроме объемов документооборота изучается цикличность потоков документов, с учетом которого строиться рабочий день секретаря и других работников службы делопроизводства.

Принципиальная схема документооборота в организации была дана в Основных положениях Единой государственной системы делопроизводства. Взяв ее за основу можно представить графически документооборот для организации ИП Абешян Роберт Вигенович (рисунок 2).

|  |
| --- |
| Руководство структурны подразделенийСекретари структурны подразделенийИсполнители СекретариатСлужба делопроизводстваРуководство организации |

Рисунок 2 - Схема документооборота организации ИП Абешян Роберт Вигенович

Итак, в технологической цепочке обработки и движения документов выделены этапы:

- прием и первичная обработка поступающих в организацию документов;

- предварительное рассмотрение и распределение документов;

- регистрация;

- контроль за исполнением;

- информационно-справочная работа;

- исполнение документов, их составление, согласование, оформление;

- отправка или направление в дело.

Каждый из этих этапов может быть выполнен как в традиционной, так и в автоматизированной технологии и заслуживает отдельного рассмотрения.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе прохождения практики были изучена организационная структура предприятия, ее внутренние документы, был собран материал, необходимый для написания отчета.

Таким образом, была изучена экономическая характеристика ИП Абешян Роберт Вигенович, проведена оценка положения на рынке и определены перспективы развития ИП Абешян Роберт Вигенович, а также оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности ИП Абешян Роберт Вигенович.

По окончанию практики была достигнута главная цель – закрепление теоретических знаний, полученных в процессе обучения, приобретения практических навыков и опыта деятельности, ознакомления на практике с вопросами профессиональной деятельности, направленными на формирование знаний, навыков и опыта профессиональной деятельности.

Считаю прохождение практики успешным. Полученные практические навыки пригодятся мне в будущей работе по специальности. Все поставленные задачи были успешно выполнены.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Артемьев Р.В. Актуальные проблемы управления проектами // Научно-практический электронный журнал Аллея Науки, 2018. – №4(20). – С. 7.
2. Афонин А. М. Управление проектами / А.М. Афонин, Ю.Н. Царегородцев, С.А. Петрова. - М.: Форум, 2016. - 184 c.
3. Балашов А.И., Рогова Е.М., Тихонова М.В. Управление проектами. - Люберцы: Юрайт, 2016. – 383 c.
4. Вайс Т.А. Экономика предприятия / Т.А. Вайс, Е.С. Вайс, В.С. Васильцов. - М.: КноРус, 2017. - 480 c.
5. Верзух Э. Управление проектами: ускоренный курс по программе MBA / Э. Верзух. - М.: Диалектика, 2019. - 480 c.
6. Виноградова С.А., Красильникова А.Ю., Миронов Р.А. Управление проектами. / Учебное пособие. - Дзержинск: Издательство «Конкорд», 2015. – 261 c.
7. Володин С.В. Стратегическое управление проектами: На примере аэрокосмической отрасли / С.В. Володин. - М.: Ленанд, 2019. - 148 c.
8. Гонтарева И.В. Управление проектами / И.В. Гонтарева, Р.М. Нижегородцев, Д.А. Новиков. - М.: КД Либроком, 2018. - 384 c.
9. Емельянович А.А. Управление проектами: базовый курс. - Москва, 2019. – 412 с.
10. Ехлаков Ю.П. Управление программными проектами. Стандарты, модели: Учебное пособие / Ю.П. Ехлаков. - СПб.: Лань, 2019. - 244 c.
11. Иванов П.В. Управление проектами: Учебное пособие / П.В. Иванов. - Рн/Д: Феникс, 2018. - 102 c.
12. Ивашенцева Т.А. Экономика предприятия (для бакалавров). / Т.А. Ивашенцева. - М.: КноРус, 2019. - 159 c.
13. Каурова О.В. Экономика предприятия / О.В. Каурова, В.М. Заернюк, А.Н. Малолетко. - М.: Русайнс, 2018. - 432 c.
14. Кипень Н.А. Экономика знаний промышленного предприятия: когнит.аспект: Монография / Н.А. Кипень, В.П. Дудяшова. - М.: Инфра-М, 2018. - 368 c.
1. Справка оформляется на фирменном бланке Профильной организации [↑](#footnote-ref-1)