



НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

Направление подготовки /специальность: 38.03.02 Менеджмент

Профиль/специализация: Предпринимательство

Форма обучения: заочная

УТВЕРЖДАЮ


Декан факультета Бизнеса
Плохих К.Д.
(ФИО)
«26» МАРТА 2021 г.

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ
НА ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ПРАКТИКУ

Преддипломная практика

9 семестр

обучающегося группы ОБМ-1804МОпр
(Шифр и № группы)

Якшич Александр Марьянович
(ФИО обучающегося)

Место прохождения практики:

ООО «ЭТРО»

(наименование структурного подразделения Образовательной организации)

Срок прохождения практики: с «20» января 2022 г. по «02» марта 2022 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.	Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам производственной практики (преддипломная практика)
2.1.	<p>Кейс-задача № 1</p> <p><i>Описание ситуации:</i> Вы провели стартап и Вам необходимо описать результаты Вашей практической деятельности.</p> <p><i>Содержание задания:</i> -На каком этапе жизненного цикла находится предпринимательское дело (создание, ведение, развитие, прекращение деятельности); к какому направлению предпринимательства относится (производственное, коммерческое, финансовое, бизнес на рынке потребительских услуг и т.д.).</p> <p>-Описать виды деятельности. Какова форма собственности и организационно-правовая форма, выявив ее преимущества, недостатки, возможности. Изучить учредительные документы фирмы, лицензии (при наличии таковых), законы, регулирующие деятельность организации данной ОПФ.</p> <p>-Проанализировать внутренние и внешние нормативные документы (законодательные акты, учредительные документы, приказы, договоры и др.), регламентирующие работу фирмы.</p> <p>-Проанализировать отраслевые особенности рынка, на котором реализует свою деятельность исследуемая бизнес - единицы. Выявить их и сформулировать и перечень.</p>
2.2.	<p>Кейс-задача № 2</p> <p><i>Описание ситуации:</i> Вы провели стартап и Вам необходимо описать результаты Вашей практической деятельности.</p> <p><i>Содержание задания:</i> - Провести анализ влияния отраслевых особенностей на деятельность исследуемой бизнес – единицы. Определить качественный и количественных характер влияния внутренних и внешних факторов.</p> <p>-Проанализировать внутреннюю среду фирмы. Описать бизнес-процессы.</p> <p>-Проанализировать организационную структуру, функции и задачи подразделений и департаментов, охарактеризовать взаимосвязи между подразделениями, а также определить место и роль предпринимателя (владельца) в системе управления бизнесом.</p> <p>-Провести анализ кадрового потенциала фирмы и оценку качества его человеческого капитала. Сделать резюмирующий вывод об изменении качества человеческого капитала за анализируемый период, сформулировать причины, обусловившие</p>

№ п/п	Виды работ
	<p>выявленные позитивные и негативные изменения.</p> <p>-Ознакомиться с результатами деятельности фирмы (Изучить основные экономические показатели деятельности). Провести анализ внутрифирменных коммуникаций (методы, каналы, инструменты...)</p>
2.3.	<p>Кейс-задача № 3</p> <p><i>Описание ситуации:</i> Вы провели стартап и Вам необходимо описать результаты Вашей практической деятельности.</p> <p><i>Содержание задания:</i> -Ознакомиться с особенностями бизнес – единицы. Определить «болевы точки» в практике предпринимательской деятельности в исследуемой отрасли. Изучить особенности конкурентной среды и конкурентных действий в исследуемой отрасли.</p> <p>-Выявить эти особенности в исследуемой бизнес – единицы.</p> <p>-Проанализировать внешнюю среду фирмы. Графически представить инфраструктуру бизнеса. Провести PEST-анализ. Собрав необходимую информацию о конкурентах (действующих и потенциальных), партнерах, потребителях, провести конкурентный анализ (например, используя метод 5 сил конкуренции М.Портера).</p> <p>-Провести анализ межфирменных коммуникаций фирмы с потребителями, поставщиками.</p>
2.4.	<p>Кейс-задача № 4</p> <p><i>Описание ситуации:</i> Вы провели стартап и Вам необходимо описать результаты Вашей практической деятельности.</p> <p><i>Содержание задания:</i> -В процессе личного общения с владельцем бизнеса (интервью с предпринимателем) определить степень его личного участия в деятельности фирмы, эффективность выполняемых предпринимателем функций, его мотивацию, отношение к риску, проблемы и т.д. -Определить перечень отраслевых особенностей, влияющих на предпринимательскую деятельность, по мнению самого владельца бизнеса.</p>
2.5.	<p>Кейс-задача № 5</p> <p><i>Описание ситуации:</i> Вы провели стартап и Вам необходимо описать результаты Вашей практической деятельности.</p> <p><i>Содержание задания:</i> - Провести анализ и оценку действующей бизнес-модели (заполнить канву Остервальдера). Предложить направления совершенствования (при необходимости), развития бизнеса. Определить возможные пути внедрения разработанных</p>

№ п/п	Виды работ
	<p>предложений и их эффективность.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ охарактеризовать отрасль исследуемой бизнес - единицы; ▪ определить проблемную отраслевую специфику; ▪ предложить авторские рекомендации, исходя из выявленного положения дел, снижению отрицательных эффектов отраслевых особенностей; ▪ по возможности рассчитать эффект от предложенных мероприятий. <p>- По результатам анализа подготовить аналитическую записку, содержащую следующую информацию:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ оценку отраслевых особенностей предприятий; ▪ выводы об эффективности предпринимательской деятельности с учетом отраслевых особенностей; ▪ предложения по устранению выявленных недостатков (с корректной аргументацией сделанных рекомендаций).
3.	Систематизация собранного нормативного и фактического материала.
4.	Оформление отчета о прохождении практики.
5.	Защита отчета по практике.

Разработано

руководителем практики от Университета _____

(ФИО)

_____ (Подпись)

«__» _____ 20__ г.



НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
«СИНЕРГИЯ»

Направление подготовки /специальность: 38.03.02 Менеджмент

Профиль/специализация: Предпринимательство

Форма обучения: заочная

ОТЧЕТ
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Преддипломная практика

9 семестр

Обучающийся

Якшич Александр Марьянович
(ФИО)

(подпись)

Ответственное лицо
от Профильной организации
М.П. (при наличии)

Киселева Алина Алексеевна
(ФИО)

(подпись)

Москва 2022 г.

Практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи
Кейс-задача № 1	<p>Кейс-задача № 1</p> <p>Описание ситуации:</p> <p>Вы провели стартап и Вам необходимо описать результаты Вашей практической деятельности.</p> <p>Стартап - это временная форма организации, которая ищет воспроизводимую и масштабируемую бизнес-модель. Идея развивается с нуля, а главная цель стартапа — найти источники прибыли. В основу идеи положено создание ресторана, сервис, обслуживание и меню которого соответствует периоду СССР. Учитывая «ностальгический» момент населения и интерес к тому периоду времени, проект должен принести существенную прибыль.</p> <p>Направление деятельности - бизнес на рынке оказания потребительских услуг и реализации пищевой продукции.</p> <p>Реализация широкого ассортимента блюд русской, европейской и кавказской кухни</p> <p>Проведение свадебных церемоний</p> <p>Организация банкетов</p> <p>Услуги по проведению фото и видеосъёмки</p> <p>Средний чек на одного человека 2500 рублей.</p> <p>Организационно - правовая форма, ООО (Общество с ограниченной ответственностью), в соответствии с Федеральным законом от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 02.07.2021, с изм. 25.02.2022) «Об обществах с ограниченной ответственностью»</p> <p>Учредительные документы</p> <p>1. Устав (статья 12 № 14-ФЗ)</p> <p>2. Учредительный договор (состав учредителей- 3 человека)</p> <p>Название открываемого предприятия ООО «Место встречи». Тематика – открытие ресторанного бизнеса «времен СССР». Стиль интерьера должен соответствовать периоду 1950-х годов.</p> <p>Система налогообложения: УСН: «Доходы- расходы», ставка 15%</p> <p>При государственной регистрации оплачивается госпошлина в размере 4000 рублей.</p> <p>Виды деятельности</p> <p>56.10 «Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания»</p> <p>56.10.1 «Деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания».</p> <p>Перечень разрешительных документов для открытия ресторана:</p>

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи
	<p>1. Договор аренды или свидетельство о праве собственности на помещение. Для заведений общественного питания, согласно нормам и правилам, подходят только нежилые помещения. Если помещение находится в жилом фонде, его необходимо перевести в нежилой. Планируется заключить долгосрочный договор аренды, для минимизации рисков повышения ставки.</p> <p>2. Проекты инженерных коммуникаций и акты их приемки.</p> <p>3. Согласование ремонта фасада - Комитет по градостроительству и архитектуре</p> <p>4. Паспорт на рекламную вывеску- Департамент архитектуры и градостроительства.</p> <p>5. Договор на техническое обслуживание систем пожарной безопасности.;</p> <p>Внутренние документы:</p> <p>1. Программа производственного контроля. Представляет собой документ, в котором утверждены мероприятия по исполнению санитарных норм в заведении.</p> <p>2. Санитарный паспорт объекта –документ, где регистрируются проводимые работы, которые призваны обеспечить выполнение санитарных правил. Санитарный паспорт оформляется в ТУ Роспотребнадзора.</p> <p>3. Договоры на обслуживание объекта: о дезинфекции, дератизации и дезинсекции помещения, на утилизацию бытовых и органических отходов, а также люминесцентных ламп, профилактическую чистку вентиляционных и кондиционирующих систем.</p> <p>4. Журнал учета дезинфицирующих составов. В журнале отражается вся информация о поступлении и расходовании дезинфицирующих средств.</p> <p>5. Санитарные книжки персонала. Каждый сотрудник ресторана, который так или иначе контактирует с продуктами питания и посудой, а также имеет доступ на кухню, должен иметь санитарную книжку. Выдачей санитарной книжки занимается региональный Центр гигиены и эпидемиологии.</p> <p>6. Меню с ассортиментным перечнем, заверенное подписями ген. директора и шеф-повара;</p> <p>7. Штатное расписание, приказы, личные карточки работников</p> <p>8. Технологические и калькуляционные карты.</p> <p>9. Договор установки и обслуживания сигнализации и тревожной кнопки</p> <p>10. Договор на охрану</p> <p>Необходимые лицензии – Лицензия на продажу алкогольной продукции, в соответствии с Федеральным законом «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта». Контроль над алкогольными рынками ведет государственный орган — Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка.</p> <p>Краткий анализ ресторанного рынка: Согласно данным Росстата, в 2021 году оборот предприятий общественного питания в России достиг 1,87 трлн рублей, что на 23,5% больше показателя годичной давности в 1,44 трлн рублей. Согласно представленной статистике, наибольший рост ресторанного рынка в 2021 году наблюдался в апреле и мае: в эти месяцы оборот предприятий общепита вырос в 2,2 раза год к году. Такой рост обусловлен резким падением оборота весной 2020 года на фоне введения ограничений из-за пандемии коронавируса COVID-19 (в апреле 2020-го этот показатель уменьшился на</p>

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи
	<p>54,5%, в мае — на 55,1%).</p> <p>В июне оборот общепита вырос на 76,1%, дальше наблюдалось падение: в июле замедлился до 31,8%, до 18,9% в августе, до 14,2% в сентябре, до 12,8% в октябре и до 10,6% в ноябре. Несмотря на значительный рост к 2020 году, ресторанный рынок в 2021 году не смог восстановиться до уровня «допандемийного» 2019 года: по сравнению с 2019 годом оборот предприятий общепита в прошлом году сократился на 4,4% (в сопоставимых ценах). Оборот ресторанов, кафе и баров Москвы по итогам 2021 года достиг 375,6 млрд рублей, что на 40,6% больше, чем годом ранее. В Петербурге показатель вырос на 44,8%, до 101,81 млрд. рублей.</p>
Кейс-задача № 2	<p>Кейс-задача № 2</p> <p>Отраслевые особенности ресторанного бизнеса приведены на рисунке 1</p> <p>Рисунок 1- Отраслевые особенности ресторанного бизнеса.</p> <p>Исходя из отраслевых особенностей ресторанного бизнеса, можно выделить ряд особенностей требующих наличия специализированного оборудования и квалификации персонала. Одной из таких особенностей является скоропортящийся характер сырья. Высокая доля ручного труда требует особых навыков и квалификации.</p> <p>Постоянное обновление ассортимента определяет динамичность спроса. В ресторанном бизнесе для привлечения посетителей необходима разработка новых блюд и рецептур, что постоянно требует расширения перечня поставщиков. Достаточно часто, приходится заказывать продукты из дальних регионов, например северная рыба и т.п.</p> <p>Рисунок 2 – Организационно- управленческая структура ресторана</p> <p>Исходя из представленной на рисунке 2 организационно- управленческой структуры определяются функции и задачи подразделений</p> <p>Менеджер по персоналу: подбор, найм персонала. Организация проведения обучения и повышения квалификации.</p> <p>Менеджер по закупкам: Организация закупки продукции у организаций и частных лиц. В непосредственном подчинении находятся кладовщик, грузчик и экспедиторы.</p> <p>Заведующий производством – контролирует весь производственный процесс приготовления и реализации готовых блюд.</p> <p>Заместитель директора ресторана – организационный процесс, связанный с</p>

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи
	<p>обслуживанием посетителей ресторана.</p> <p>Планируемые организационно-экономические показатели деятельности стартапа на период 2022-2024 гг. представлен в таблице 1</p> <p>Таблица 1 - Планируемые организационно-экономические показатели деятельности открываемого ресторана «Место встречи» на 2022-2024 гг.</p> <p>Методы внутрифирменных коммуникаций: Коммуникации осуществляются в повседневной работе при общении с подчиненными, руководителями, на собраниях, разговорах по телефону, составлении документов. Коммуникациями сопровождается весь процесс производства и управления на предприятии. Коммуникации внутри предприятия осуществляются в виде собраний, обсуждений, телефонных переговоров, отчетов и статистики являются реакцией на воздействие внешней среды.</p> <p>1. Коммуникации между управленческими уровнями в организации (вертикальные коммуникации), которые в свою очередь подразделяют на нисходящие коммуникации, при которых информация передается с высших уровней на низшие и восходящие коммуникации, при которых информация передается с низших уровней на высшие. 2. Коммуникации между руководителями и подчиненными (вертикальные коммуникации), коммуникации между подразделениями организации (горизонтальные коммуникации), между членами коллектива (горизонтальные коммуникации), 3. Неформальные межличностные коммуникации</p> <p>Анализ внутренней среды фирмы. Анализ внутренней среды позволяет выявить те внутренние возможности и тот потенциал, на который может рассчитывать фирма в конкурентной борьбе в процессе достижения своих целей, а также позволяет более верно сформулировать миссию и лучше уяснить цели организации. Внутренняя среда</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Кадровый аспект. Ресторан обладает большим кадровым потенциалом, что выражается в квалификации, управленческих навыках и креативном подходе. Применительно к ресторанному бизнесу, это творческий подход в выборе и разработки рецептур. Немаловажное значение имеет и расширенный кругозор: знание истории и специфики периода времени к которому относится тематика ресторана, позволяет воссоздать атмосферу того времени, что позволит привлечь посетителей. 2. Организационный аспект включает коммуникационные процессы, организационные структуры, нормы, правила, процедуры, распределение прав и ответственности, иерархию подчинения. На предприятии будут реализованы регламенты и инструкции позволяющие избежать или минимизировать производственный брак и некачественное обслуживание посетителей. 3. Производственный аспект: изготовление продукта, снабжение и ведение

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи								
	<p>складского хозяйства, состояние и обслуживание технологического парка, осуществление исследований и разработок. Соблюдение рецептур блюд и экономия расходных материалов позволит обеспечить конкурентные цены, как на продукцию, так и сопутствующие услуги. Например, рациональное использование продуктов и соблюдение режимов хранения позволят обеспечить высокое качество продукции.</p> <p>4. Финансовый аспект состоит из процессов, связанных с обеспечением эффективного использования и движения денежных средств в организации (поддержание ликвидности и обеспечение прибыльности, создание инвестиционных возможностей и т.п.). Создаваемое предприятие не будет ориентировано на привлечение заемных средств.</p> <p>5. Маркетинговый аспект охватывает все те процессы, которые связаны с реализацией продукции. Это стратегия продукта, стратегия ценообразования, стратегия продвижения продукта на рынке, выбор рынков сбыта и систем распределения. Выбор рынка сбыта будет учитывать такой важный критерий, как платежеспособность посетителей ресторана, их жизненные ценности и приверженность к стилю жизни того времени, с которым связана тематика заведения.</p> <p>6. Организационная культура – важный аспект внутренней среды. На предприятии будет реализована философия управления и взаимоотношений основанная на лучших традициях периода СССР 1950- годов.</p> <p>Таким образом, человеческий капитал, заслуживает особого внимания и развития. Именно сочетание духовных ценностей и профессиональной квалификации обеспечит высокий уровень конкурентоспособности и прибыли.</p>								
Кейс-задача № 3	<p>Пять сил Портера включают три силы «горизонтальной» конкуренции – угрозу замещающих продуктов или услуг, угрозу устоявшихся конкурентов и угрозу новых участников – и две другие силы "вертикальной" конкуренции – переговорную силу поставщиков и переговорную силу клиентов.</p> <p>1. Покупатели (клиенты) – поддержание постоянной аудитории покупателей, исходя из тематики заведения. Для этого необходимо постоянно поддерживать и продвигать стиль заведения: уровень обслуживания, ассортимент блюд, интерьер и т.п.</p> <p>2. Поставщики - сохранение действующих и расширение перечня поставщиков.</p> <p>3. Действующие конкуренты – постоянное отслеживание появления ресторанов на рынке с похожей тематикой</p> <p>4. Новые конкуренты – отслеживание ресторанов с аналогичным названием и сервисом</p> <p>5. Товары-заменители – отслеживание наличия подобного ассортимента блюд в ресторанах с похожей рецептурой и более низкими ценами.</p> <p>PEST-анализ</p> <table border="1" data-bbox="355 1917 1481 2022"> <thead> <tr> <th data-bbox="355 1917 746 1955">Фактор</th> <th data-bbox="746 1917 1289 1955">Описание фактора</th> <th data-bbox="1289 1917 1481 1955">Значимость фактора (1-10)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="355 1955 746 2022"></td> <td data-bbox="746 1955 1289 2022"></td> <td data-bbox="1289 1955 1481 2022"></td> </tr> </tbody> </table>			Фактор	Описание фактора	Значимость фактора (1-10)			
Фактор	Описание фактора	Значимость фактора (1-10)							

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи		
	Политический	Нестабильная политическая обстановка, последствиями которой могут быть дополнительные экономические санкции и соответствующие ограничения в выборе продуктов питания – уход с рынка иностранных производителей ингредиентов, посуды, инвентаря. Ужесточение законодательства в отношении пищевой продукции и оборота алкогольной продукции.	6
	Экономический	Риск дефолта, инфляции, нарастание кризисных явлений. Проблемы логистического характера.	8
	Социокультурный	Увеличение миграции Приток населения из других городов и бывших союзных республик. Нарастание культурных тенденций в отношении интереса к периоду СССР	4
<p>Особенность конкурентной среды в ресторанной сфере состоит не в «ценовом соревновании» а привлечении посетителей. В данном отношении ресторан обеспечивает высокий конкурентный потенциал, поскольку ресторанов в стиле «СССР» не так много. Но, в тоже время, приверженцев того времени достаточно большое количество, что дает определенные шансы на успех проекта.</p> <p>Рассмотрим основных конкурентов по г Москве</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Чебуречная «Дружба» 2. Чебуречная на Китай-городе 3. Чебуречная «Советские времена» 4. «Столовая №57» 5. Кафе «Арарат» 6. Ресторан «ЯРЪ» 7. Ресторан «Страна, которой нет» <p>Конкурентная позиция вышеуказанных ресторанов состоит в «отражении» времени СССР. По отношению к перечисленным конкурентам открываемый ресторан соответствует определенной эпохе 1950-х годов, в то время как указанные рестораны соответствуют</p> <p>С позиции межфирменных коммуникаций с потребителями можно отметить такую важную черту как отсутствие промежуточных потребителей. Процесс прямой коммуникации реализуется через официантов и администратора заведения.</p> <p>В отношении поставщиков процесс коммуникации реализован через сотрудников отдела снабжения. В исключительных случаях процесс коммуникации осуществляется непосредственно через директора ресторана.</p>			

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи
Кейс-задача № 4	<p>Владелец открываемого ресторана будет осуществлять контрольные функции деятельности всех структурных подразделений. Мотивацией будет являться не только уровень выручки и прибыли, но также и мнение общественности, и повышение известности открываемого заведения. Одним из основных ориентиров деятельности будет являться план организационно - экономических показателей, представленный в таблице 1 с учетом сезонных факторов. Основными проблемами, с которым придется столкнуться это постоянный рост цен на продукты питания и возможное снижение платежеспособного спроса населения.</p> <p>Существенным риском деятельности является новые ограничения, связанные с пандемией: обязательное ношение масок, временное закрытие, повышенные требования безопасности, на всех этапах производства: от закупки продукции у поставщиков до контроля самочувствия работников кухни и зала.</p> <p>Компенсирующим фактором в отношении снижения выручки, по мнению владельца бизнеса, является развитие направления доставка еды на дом: получить на дом можно будет не только продукты и ингредиенты для блюд, но и праздничные предложения с полной сервировкой. Однако для развития данного направления необходимо оперативно организовывать собственную логистику, закупить автомобили, сформировать штат курьеров и автоматизировать процесс сбора обратной связи.</p>
Кейс-задача № 5	<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>Ключевые партнеры </p> <p>Ключевые бизнес-процессы </p> <p>Ценностное предложение </p> <p>Взаимоотношения с потребителями </p> <p>Потребительские сегменты </p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>Ключевые ресурсы </p> <p>Каналы продаж </p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>Структура издержек </p> <p>Потоки поступления доходов </p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 20px;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 60px; height: 60px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 5px;">8</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 60px; height: 60px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 5px;">7</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 60px; height: 60px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 5px;">2</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 60px; height: 60px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 5px;">4</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 60px; height: 60px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 5px;">1</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 20px;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 60px; height: 60px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 5px;">6</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 60px; height: 60px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 5px;">3</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 60px; height: 60px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 5px;">5</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 60px; height: 60px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 5px;">9</div> </div> <div style="margin-top: 20px;"> <p>1. Потребительские сегменты: посетители ресторана возрастной категории 35-70 лет; семейные пары; группы посетителей – корпоративные мероприятия.</p> <p>2. Ценностное предложение: донесение идеи и атмосферы 1950- х годов, что выражается в интерьере и стиле обслуживания.</p> <p>3. Каналы продаж: прямой – непосредственная реализация потребителям, без посредников. Доставка еды на дом.</p> <p>4. Взаимоотношения с потребителями должны строиться на доверии и полном учете их пожеланий и потребностей.</p> <p>5. Потоки поступления доходов: наличная выручка и безналичные</p> </div>

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи
	<p>поступления на расчетный счет, особенно в отношении проведения корпоративных мероприятий.</p> <p>6. Ключевые ресурсы: материалы, инвентарь, персонал, финансы, интеллектуальный потенциал.</p> <p>7. Ключевые бизнес- процессы.</p> <ul style="list-style-type: none"> - процесс управления. - процесс закупок; - процесс обслуживания посетителей; - процесс создания дизайна. <p>8. Ключевые партнеры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - поставщики; - свадебные агентства и агентства по проведению торжественных мероприятий; - дизайнерские агентства; - рекламные агентства. <p>9. Структура издержек</p> <p>Затраты на приобретение продуктов питания – 20%</p> <p>Затраты на инвентарь и расходные материалы – 15%</p> <p>Затраты на оплату труда и социальные отчисления – 40%</p> <p>Затраты на логистику – 10%</p> <p>Рекламные расходы – 5%</p> <p>Прочие -10%</p> <p>Процесс управления направлен на создание нормальных условий в сфере производства, реализации продукции собственного производства продуктов питания, а также высокого уровня обслуживания. Возглавляет работу ресторана директор. Он решает все организационные и финансовые вопросы. На директора возложена ответственность за организацию всей торгово-производственной деятельности, а также функции контроля культуры обслуживания посетителей в обеденных и торговых залах, контроля качества выпускаемой продукции. Директор осуществляет подбор и расстановку кадров, а также их перемещение и увольнение, обеспечивает соблюдение трудового законодательства и выполнение приказов и распоряжений вышестоящих органов.</p> <p>Проведенный анализ предлагаемого стартапа по открытию ресторана «советской тематики» показал хорошие перспективы развития проекта, даже несмотря на потенциальные риски. Социокультурные изменения в обществе, обусловленные политической напряженностью, возродили интерес к периоду СССР , связанному с ностальгией и высоким качеством продукции. Для успешной реализации предлагаемого проекта рекомендуется продвижение услуг через посреднические организации. Например, свадебное агентство предлагает провести мероприятие именно в данном ресторане. Для этого необходимы партнерские программы.</p> <p>Для снижения рисков ограничений, связанных с пандемией, рекомендуется расширение работы в направлении доставки еды на дом, услуг по сервировке и др.</p> <p>Для успешного внедрения проекта необходимо придерживаться следующих рекомендаций</p>

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи
	<p>1. Максимально приблизить стилистику заведения к периоду СССР</p> <p>2. Рекомендуется изучать более подробно быт времен СССР в отношении блюд, сервировки столов.</p> <p>3. Официантам рекомендуется использовать «лексический оборот» соответствующий тому периоду времени</p> <p>4. Меню рекомендуется выполнять не в компьютерном стиле, а именно в печатном варианте 1950-х годов (название «прейскурант»)</p> <p>5. Качество продуктов должно максимально соответствовать ГОСТ</p>

Дата: _____

(подпись)

(ФИО обучающегося)

В Университет «Синергия»

от Киселевой Алины Алексеевны
(Ф.И.О. ответственного лица
от Профильной организации)

СПРАВКА¹

Дана Якшичу Александру Марьяновичу в том, что
(Ф.И.О. обучающегося полностью)
он действительно проходил(а) производственную практику (преддипломная практика), 9
семестр, 12 недель в
(количество недель)
ООО «ЭТРО»
(наименование Профильной организации)

с «20» января 2022 г. по «02» марта 2022 г.

Обучающийся(ая) Якшич Александр Марьянович успешно прошел
(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.

¹ Справка оформляется на фирменном бланке Профильной организации

**Аттестационный лист**

Якшич Александр Марьянович

(Ф.И.О. обучающегося)

обучающий(ая)ся 5 курса заочной формы обучения
группы ОБМ-1804МОпр по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент,
профиль/специализация Предпринимательство
успешно прошел(ла) производственную практику (преддипломная практика)
с «20» января 2022года по «02» марта 2022 года в Профильной организации:

ООО «ЭТРО»

(наименование Профильной организации)

(юридический адрес)

I. 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		
ОК-1	Способность использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ОК-2	Способность анализировать основные этапы и закономерности исторического развития общества для формирования гражданской позиции	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ОК-3	Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ОК-4	Способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранных языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ОК-5	Способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ОК-6	Способность к самоорганизации и самообразованию	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ОК-7	Способностью использовать методы и средства физической культуры для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ОК-8	Способность использовать приемы оказания первой помощи, методы защиты в условиях чрезвычайных ситуациях	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ОПК-1	Владение навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ОПК-2	Способность находить организационно-управленческие решения и готовность нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ОПК-3	Способность проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий

	личной ответственности за осуществляемые мероприятия	
ОПК-4	Способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ОПК-5	Владение навыками составления финансовой отчетности с учетом последствий влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных систем	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ОПК-6	Способность владеть методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организации	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ОПК-7	Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ПК-1	Владение навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умение проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ПК-2	Владение различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе, в межкультурной среде	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ПК-3	Владение навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ПК-4	Умением применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий

ПК-5	Способность анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ПК-6	Способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ПК-7	Владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ПК-8	Владение навыками документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ПК-17	Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ПК-18	Владение навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений, деятельности, продуктов)	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ПК-19	Владение навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ПК-20	Владение навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур.	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ПСК-1	Умение самостоятельно осуществлять ведение и управление собственным бизнесом на современном уровне	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ПСК-2	Владение навыками поддержания собственной занятости и управления собственным трудовым ресурсом.	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ПСК-3	Умение самостоятельно осуществлять развитие собственного бизнеса в части управления его ростом и обновлением	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний • низкий
ПСК-4	Умение самостоятельно осуществлять действие по	<ul style="list-style-type: none"> • высокий • средний

	прекращению участия в предпринимательской деятельности	<ul style="list-style-type: none"> низкий
ПСК-5	Владение навыками выполнения системы конкурентных действий, обеспечения конкурентоспособности и конкурентной у закрепления за собой командных высот в организационной структуре собственного бизнеса и делегирование полномочий по управлению собственным бизнесом;	<ul style="list-style-type: none"> высокий средний низкий
ПСК-6	Знание основ анализа основных этапов и закономерностей исторического развития предпринимательской деятельности, философии и социологии предпринимательства	<ul style="list-style-type: none"> 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.

II. 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 Университета:

Отчет по производственной практике (преддипломная практика) **соответствует** требованиям программы практики, Положения о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования в Университете «Синергия» и **рекомендуется к защите с оценкой** «_____».

Руководитель практики от Университета _____

(подпись) (ФИО)

«__» _____ 20__ г.