

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Факультет менеджмента

Кафедра теории менеджмента и бизнес-технологий

Направление 38.04.02 "Менеджмент"

Магистерская программа "Менеджмент предпринимательской деятельности"

О Т Ч Е Т

по практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной  
деятельности (в т.ч. технологическую практику)

(указать вид и тип практики)

ОТЧЕТ ПО ПРАКТИКЕ  
ПОД КЛЮЧ ЗА 1-3 ДНЯ  
9186862@MAIL.RU  
VAKADEME.RU

Выполнил студент гр. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ курс, факультет

\_\_\_\_\_ (ФИО)

\_\_\_\_\_ (подпись)

Проверили:

\_\_\_\_\_  
(должность, ФИО руководителя от предприятия)

\_\_\_\_\_  
(оценка)

\_\_\_\_\_  
(подпись)

МП

\_\_\_\_\_  
(дата)

\_\_\_\_\_  
(должность, ФИО руководителя от кафедры)

\_\_\_\_\_  
(оценка)

\_\_\_\_\_  
(подпись)

\_\_\_\_\_  
(дата)

Москва

2022

**ОТЧЕТ ПО ПРАКТИКЕ  
ПОД КЛЮЧ ЗА 1-3 ДНЯ  
9186862@MAIL.RU  
VAKADEME.RU**

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Факультет менеджмента  
Кафедра теории менеджмента и бизнес-технологий  
Направление 38.04.02 "Менеджмент"  
Магистерская программа "Менеджмент предпринимательской деятельности"

У Т В Е Р Ж Д А Ю  
Зав. кафедрой  
теории менеджмента и бизнес-технологий  
Денисов И.В.  
«27» декабря 2021 г.

ЗАДАНИЕ

на практику по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (в т.ч. технологическую практику) студента факультета менеджмента

2 курса магистратуры,  
гр. 15.03Д-МПД/20м

ФИО студента (полностью)

1. Срок сдачи студентом отчета: 19.03.2022
2. Календарный план

Этапы практики, содержание выполняемых работ и заданий по программе практики	Сроки выполнения	
	Начало	Окончание
1	2	3
Определение актуальности выбранной темы, определение цели и задач практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (в т.ч. технологической практики)	10.01.2022	14.01.2022
Описание организации: вид деятельности, особенности функционирования, характеристика целевых клиентов и ценности (товара, услуги)	15.01.2022	26.01.2022
Производственно-хозяйственные связи, партнеры и конкуренты. Изучение технологии управления	27.01.2022	09.02.2022

цепочкой создания ценности, анализ соответствия организационной структуры процессам управления.		
Оценка результативности операционной деятельности организации на рынке.	10.02.2022	23.02.2022
Выявление места потерь (упущенных возможностей) организации в результате неэффективной организации операционной деятельности.	24.02.2022	08.03.2022
Формулирование выводов по результатам анализа организации.	09.03.2022	11.03.2022
Оформление отчета по прохождению практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (в т.ч. технологической практики) и сопровождающих документов	12.03.2022	19.03.2022

### Состав отчетных материалов:

1. Оценка состояния организации по отчетности с использованием диаграммы прироста прибыли и прироста продаж (за последние 3 года).
2. Шаблон ценностного предложения (по одному продукту или услуге) с картированием потоков доведения до клиентов (по одному продукту или услуге).
3. Графическое представление цепочки создания ценности с исполнителями и менеджерами (по одному продукту или услуге).
4. Графическая схема организации взаимодействия с партнерами.
5. Метрика создания ценности с расчетом потенциальной прибыли с клиента за весь период его покупок (по одному продукту или услуге).

**3. Место прохождения практики:** Общая характеристика деятельности АНОО ДПО Автошкола «Виразж»

Руководитель практики от кафедры Университета \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
ФИО

Руководитель практики от Организации \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
ФИО

Задание принял к исполнению \_\_\_\_\_ / ФИО студента

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Факультет менеджмента

Кафедра теории менеджмента и бизнес-технологий

Направление 38.04.02 "Менеджмент"

Магистерская программа "Менеджмент предпринимательской деятельности"

ДНЕВНИК

\_\_\_\_\_ практики студента  
(указать вид и тип практики)

\_\_\_\_\_ группы \_\_\_\_\_ курса

ОТЧЕТ ПО ПРАКТИКЕ  
ПОД КЛЮЧ ЗА 1-3 ДНЯ  
(фамилия, имя, отчество)  
9186862@MAIL.RU  
VAKADEME.RU

Начат \_\_\_\_\_

Окончен \_\_\_\_\_

Москва

2022

Место прохождения практики АНОО ДПО Автошкола «Виразж»

Должность, Ф.И.О. непосредственного руководителя от базы практики

---

---

### УЧЕТ ВЫПОЛНЕННОЙ РАБОТЫ

Срок выполнения	Краткое содержание работы практиканта	Отметка о выполнении работы
	Инструктаж по технике безопасности, ознакомление: с целями и задачами предстоящей практики, с требованиями, которые предъявляются к подготовке отчетных документов. Изучение инструкции по научно-исследовательской работе.	
	Изучение краткой истории АНОО ДПО Автошкола «Виразж» и его структуры. Изучение отделов, их назначение и взаимосвязь. Рассмотрение задач и функций предприятия. Знакомство с правилами внутреннего трудового распорядка, техники безопасности и противопожарной защиты.	
	Анализ документации АНОО ДПО Автошкола «Виразж»	
	Анализ организации операционной деятельности АНОО ДПО Автошкола «Виразж»	
	Выявление места потерь (упущенных возможностей) организации в результате неэффективной организации операционной деятельности.	
	Разработка и оценка вариантов решения по определению предпочтительного варианта развития	
	Формирование выводов по результатам научно-исследовательской работы.	
	Написание отчета о результатах научно-исследовательской работы. Предоставление отчетной документации.	

Студент – практикант \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /  
*Подпись* *расшифровка подписи*

Руководитель от базы практики \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /  
*Подпись* *расшифровка подписи*  
**МП**

**ОТЧЕТ ПО ПРАКТИКЕ  
ПОД КЛЮЧ ЗА 1-3 ДНЯ  
9186862@MAIL.RU  
VAKADEME.RU**

## Содержание

Введение.....	8
1. Общая характеристика деятельности АНОО ДПО Автошколы «Вираз».....	9
2. Анализ организации операционной деятельности АНОО ДПО Автошколы «Вираз».....	14
3. Разработка и оценка вариантов решения по определению предпочтительного варианта развития.....	24
Заключение.....	28
Список используемой литературы.....	29

**ОТЧЕТ ПО ПРАКТИКЕ  
ПОД КЛЮЧ ЗА 1-3 ДНЯ  
9186862@MAIL.RU  
VAKADEME.RU**

## Введение

Преддипломная практика является составной частью учебного процесса и имеет важное значение в подготовке квалифицированного специалиста. Она направлена на закрепление и углубление знаний и умений, полученных студентами в процессе обучения, а также овладением системой профессиональных умений и навыков.

Преддипломная практика проходила на базе АНОО ДПО Автошкола «Вираз».

Целью преддипломной практики является систематизация теоретических знаний и расширение круга практических умений по профилю подготовки путем сбора и анализа фактического материала для подготовки и написания выпускной квалификационной работы, проверки на практике ее основных положений и рекомендаций.

Для выполнения поставленной цели необходимо было выполнить следующие задачи:

- 1) закрепить полученные теоретические знания;
- 2) поиск информации, сбор и анализ данных, необходимых для проведения работы;
- 3) выполнение программы практики и индивидуального задания;
- 4) подготовка отчета по практике и дневника практики.

## 1. Общая характеристика деятельности АНОО ДПО Автошкола «Вираз»

Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования Автошкола «Вираз» зарегистрирована 16 сентября 2011 года Инспекцией ФНС России по г. Воскресенску Московской области. В процессе регистрации организации были присвоены ОГРН 1115000005230, ИНН 5005998078.

Полное наименование: автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования Автошкола «Вираз», сокращенное наименование: АНОО ДПО Автошкола «Вираз».

Основной вид деятельности: деятельность школ подготовки водителей автотранспортных средств (85.42.1).

Юридический адрес: 140209, Московская область, г. Воскресенск, ул. Зелинского, д. 2, кв. 60.

Директор: Никитин Сергей Владимирович.

Миссия АНОО ДПО Автошкола «Вираз» — стремление стать одной из крупных и наиболее известных компаний в Московской области и за ее пределами.

АНОО ДПО Автошкола «Вираз» предоставляет следующие виды услуг:

- 1) теоретическое и практическое обучение водителей транспортных средств категории «В»;
- 2) подготовка водителей категорий «А» и «С»;
- 3) качественная подготовка и представление обучаемых на экзамен в ГИБДД;
- 4) оформление документов для сдачи экзамена в ГИБДД и получения водительского удостоверения;
- 5) ознакомление с основами законодательства в сфере дорожного движения, с правилами безопасности на дорогах;

- б) ознакомление учащихся с основами первой медицинской помощи;
- 7) ознакомление учащихся с устройством и правилами ухода, ремонта и пользования автомобилем.

Деятельность предприятия регулируется Конституцией РФ, Уставом предприятия, а также другими нормативными документами и законодательными актами. Предприятие является самостоятельным хозяйственным объектом с правами и обязанностями юридического лица.

Предприятие действует на принципах полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости, обеспечивает социальное развитие и стимулирование работников за счет накопленных средств, несет полную ответственность за результаты собственной хозяйственной деятельности и выполнение возложенных на себя обязательств перед поставщиками и потребителями, бюджетом, банками, а также перед трудовым коллективом согласно действующего законодательства.

Источником формирования имущества общества являются:

- уставный капитал общества;
- денежные и материальные вклады участников общества;
- кредиты банков и других кредиторов, займы;
- иные источники, не запрещенные законодательством РФ.

Целью создания предприятия является выполнение работ, оказание услуг для удовлетворения общественных потребностей, получения прибыли.

Организационная структура исследуемого предприятия является линейной (рисунок 1).

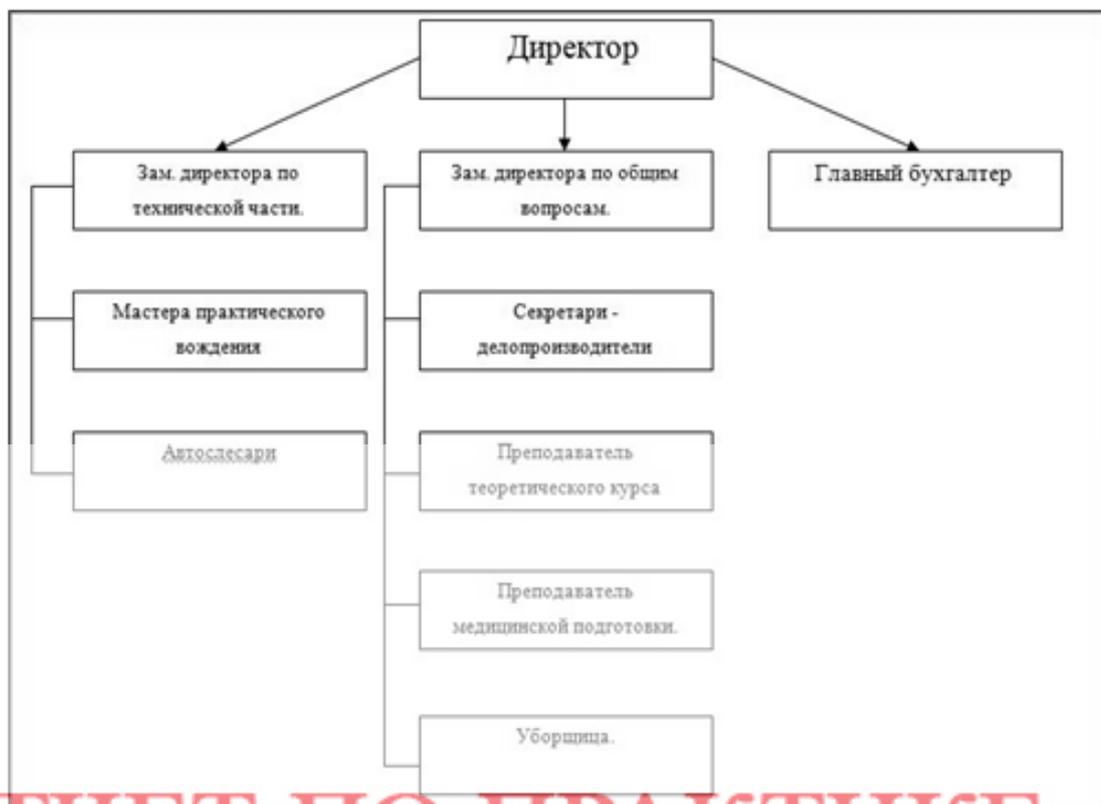


Рисунок 1 – Организационная структура управления АНОО ДПО

Автошкола «Вираз»

Для исследуемого предприятия характерна линейная организационная структура управления. Для среднего предприятия такая структура управления оптимальна. Так как она позволяет выполнение оперативного принятия решения, единство и четкость распорядительства, согласованность действий исполнений, четко выражена ответственность. Для структуры характерна простота управления.

Директор Автошколы руководит работой учреждения, занимается общеорганизационными вопросами, сопровождает группы на экзамены в ГИБДД.

Заместитель директора по технической части занимается всеми техническими вопросами организации. Руководит работой инструкторов практического вождения, вопросами эксплуатации и ремонта автомобилей и мотоциклов, следит за состоянием и необходимым ремонтом учебной площадки. Также организует и контролирует работу автослесарей по ремонту и наладке автомобилей и другой техники, имеющейся в ведении автошколы.

Заместитель директора по общим вопросам организует и контролирует учебную деятельность, деятельность вспомогательного персонала, а также работу секретарей-делопроизводителей, контролирует правильность оформления документов для представления в ГИБДД, занимается заказом и размещением рекламы.

Главный бухгалтер ведает всей финансовой деятельностью: начисляет заработную плату работникам предприятия, зачисляет на счета предприятия деньги, полученные от учеников за обучения, перечисляет на счета ГИБДД штрафы в необходимых случаях, перечисляет деньги на счета продавцов в случаях покупок, сделанных автошколой, а также производит расчеты с фирмами, оказывающими сторонние услуги (страховые компании, авторемонтные мастерские, если штатные автослесари не справляются с неисправностью).

Мастера практического вождения занимаются обучением на площадке и в условиях города. Проводят на первом занятии краткий теоретический экскурс по устройству и управлению автомобилем. Каждый мастер работает на своем автомобиле. Автомобили оборудованы вторым комплектом педалей, чтобы инструктор мог вмешаться в управление в случае необходимости.

Автослесари следят за состоянием техники на предприятии и, в случае необходимости, ее ремонтом. А также выбором и приобретением по безналичному расчету запчастей для автомашин.

Секретари – делопроизводители выполняют роли администраторов на предприятии, занимаются всеми документами предприятия. Принимают документы от учеников, пришедших на обучение, формируют группы, занимаются полным оформлением документов от поступления в автошколу до выпускного экзамена в ГИБДД. Выдают направления на медицинскую водительскую комиссию.

Преподаватели теоретического курса и медицинской подготовки два раза в неделю преподают ученикам основы законодательства РФ в сфере

дорожного движения, основы безопасности на дорогах и основы первой медицинской помощи, организуют и принимают предварительный теоретический и практический экзамены в автошколе.

Директор, заместители директора и главный бухгалтер, преподаватели, а также некоторые из мастеров практического вождения имеют высшее образование. Секретари-делопроизводители имеют профильное среднее специальное и начальное профессиональное образования. Инструктора и преподаватели регулярно посещают курсы повышения квалификации.

**ОТЧЕТ ПО ПРАКТИКЕ  
ПОД КЛЮЧ ЗА 1-3 ДНЯ  
9186862@MAIL.RU  
VAKADEME.RU**

## 2. Анализ организации операционной деятельности АНОО ДПО

### Автошкола «Виразж»

В настоящее время менеджерам необходимо учитывать действие факторов, находящихся вне организаций, поскольку организация как открытая система зависит от внешнего мира в отношении поставок ресурсов, энергии, кадров, потребителей. Менеджер должен уметь выявлять существенные факторы в окружении, которые повлияют на его организацию, подбирать методы и способы реагирования на внешние воздействия. Организации вынуждены приспосабливаться к среде, чтобы выжить и сохранить эффективность.

Группы факторов внешней среды предприятия представлены на рисунке 2.

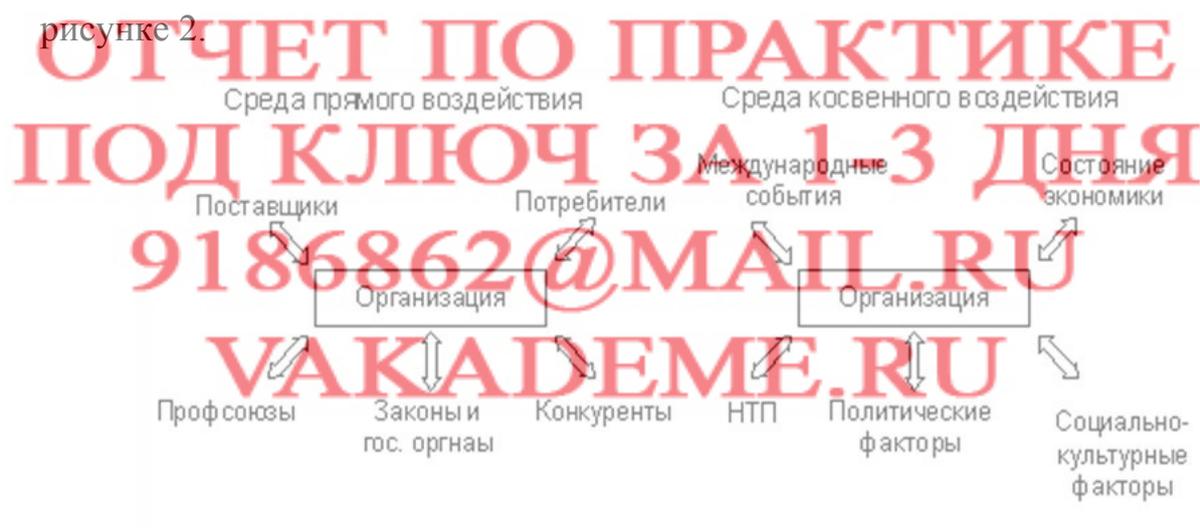


Рис.2 – Внешнее окружение АНОО ДПО Автошкола «Виразж»

Проанализировав теоретические аспекты, факторы внешней среды, влияющие на автошколу, можно представить в виде таблицы 1.

**Внешний факторы среды, влияющие на деятельность АНОО ДПО  
Автошкола «Вираз»**

№	Наименование фактора	Характер влияния на деятельность предприятия
<b>Факторы прямого воздействия</b>		
1	Поставщики	
1.1.	Поставщики топливно-энергетических ресурсов.	Повышение поставщиками цен на топливо приводит к повышению цен на практическое обучение вождению, а также повышение цен на электроэнергию влечёт за собой повышение арендной платы за помещение и подорожание теоретического курса.
2.	Законы и государственные органы.	
2.1.	Законодательная власть	Изменения в законодательстве, а особенно, в правилах дорожного движения, влечет за собой изменение методики обучения практическому и теоретическому вождению, соответственно повышению затрат на переподготовку кадров.
2.2.	ГИБДД	Обучение вождению связано с особым риском, поэтому в случае возникновения ДТП повышаются расходы на уплату штрафов, на повышение суммы страховки или страхового вознаграждения компании, оформляющей ОСАГО или КАСКО, а в случае обращения ГИБДД в суд, повышение затрат на судебные тяжбы.
2.3.	Налоговая инспекция	В результате обнаружения нарушений налоговой отчётности предприятия, могут быть наложены штрафы, что приведёт к убыточности. Увеличение налоговых ставок может повлиять так же на прибыльность фирмы. Изменение правил ведения хозяйственного учета может отразиться на ведении деятельности.
3.	Трудовые ресурсы	Привлечение неквалифицированных работников плохо скажется на престиже фирмы и качестве обучения. А также, неквалифицированность работников может привести к затратам на штрафы и компенсации убытков при ДТП.
4.	Потребители	Потребителями являются жители города Воскресенска и Московской области в среднем 18-50 лет. От количества желающих обучаться зависит количество групп в автошколе, и, соответственно, доход организации.
<b>Факторы косвенного воздействия.</b>		

Продолжение таблицы 1

6.	Социально-культурные факторы.	Повышающаяся культура населения повышает спрос на обучение. В борьбе за потребителя предприятия проводят более активную рекламную кампанию, введение скидок для определённых категорий граждан (например, для студентов) А также благосостояние общества, повышение уровня жизни, позволяет людям приобретать автомобили, и соответственно, возрастает потребность в знании и умении обращаться с ними, а также необходимость получения удостоверения на управление транспортным средством.
7.	Научно-технический прогресс	Появление новых модернизированных моделей автомобилей и изменения в их технических параметрах (например, появление автомобилей с коробкой – автомат или, в будущем, появление энергосберегающих автомобилей, работающих от электричества), вынудят автошколу приобретать обновлённые машины, осваивать их, изменять обучение вождению и теоретический курс.
8.	Международные события	Международные события оказывают непосредственное влияние на экономическое состояние государства, что, в свою очередь, определяет уровень благосостояния населения. Чем больше уровень благосостояния, тем больше потребность людей обучаться вождению, т.к. есть возможность оплатить обучение и приобрести свой собственный автомобиль.
9.	Экономическое состояние государства.	При экономическом спаде меняется уровень доходов населения, уменьшается спрос на услуги автошколы. Также происходит влияние на получение прибыли организацией, за счет увеличения инфляции прибыльность деятельности падает. При положительных изменениях в экономике происходит повышение спроса на услуги, увеличение количества учеников, рост прибыли. Также повышается заработная плата работников, что создает дополнительную мотивацию к качественному труду.

Помимо вышеперечисленных, на предприятие оказывают неоспоримое влияние предприятия-конкуренты. Рассмотрим два основных конкурента АНОО ДПО Автошкола «Вираз» (таблица 2).

## Сравнительный анализ предприятий-конкурентов

№	Факторы конкурентоспособности	АНОО ДПО Автошкола «Виразж»	Конкуренты				
				ООО «Автомобилист»		АНО ДПО «Конкорд»	
1	Место расположения	Московская область, г Воскресенск, ул. Зелинского, д. 2	3	Московская область, г Клин, ул. Менделеева, д. 2	4	Московская область, г. Люберцы, Комсомольский пр-кт, д.6	5
2	Время занятий	Утро, день, вечер, выходные дни.	5	Утро, вечер	3	Вечер, выходные дни	4
3	Срок обучения	3 месяца	5	3 месяца	5	3 месяца	5
4	Автомобили, их техническое состояние	Иномарки, отечественные, сост. хорошее	5	Иномарки, Сост. удовл.	3	Иномарки, отечественные, Сост. хорошее	5
5	Оборудование площадки	Не автоматизированная	3	Не автоматизированная	3	Не автоматизированная	3
6	Теоретический класс	Без тренажеров	4	Без тренажеров	4	Без тренажеров	4
7	Стоимость обучения, руб.	22 000	5	25 000	4	25 000	4
8	Форма оплаты	3 этапа	5	2 этапа	4	3 этапа	5
9	Процент сдачи экзаменов	85%	5	85%	5	68%	3
10	Средства рекламы	Интернет, пресса, листовки, уличная.	4	Интернет, уличная	3	Интернет	2
11	Сдача экзамена	В ГИБДД	3	В автошколе	5	В ГИБДД	3
ИТОГО			47		43		43

В данной таблице рассмотрены основные фирмы-конкуренты Автошколы по основным конкурентным преимуществам данной отрасли.

По расположению АНОО ДПО Автошкола «Виразж» имеет очень низкое преимущество, поскольку, несмотря на местонахождение в большом спальном районе с множеством новостроек, находится довольно далеко от метро, удалена от железнодорожных станций и имеет малое количество маршрутов общественного транспорта, которые имеют остановку у здания

Автошколы. По этому пункту лидирует Автошкола АНО ДПО «Конкорд», которая имеет гораздо более удобное расположение, находясь на оживленном проспекте, где пролегает множество маршрутов автобусов, троллейбусов, трамваев и маршрутных такси.

По второму пункту АНОО ДПО Автошкола «Вираж» имеет неоспоримое преимущество. Большой выбор форм обучения позволяет набрать большее количество учеников и получить больший доход, чем у предприятий – конкурентов, т.к. люди, в зависимости от своей занятости, хотят выбрать удобное им время занятий: утро, день или вечер будних дней, или занятия в выходные дни, и, соответственно, будут выбирать ту автошколу, где им этот выбор предоставят. Срок обучения во всех автошколах одинаковый, согласно законодательству РФ.

Марки автомобилей, предоставляемые для учебной езды, в АНОО ДПО Автошкола «Вираж» и АНО ДПО «Конкорд» практически идентичны, как и их техническое состояние. Этот пункт обеспечивает исследуемой автошколе не слишком сильное преимущество, поскольку даже у конкурента, у которого экспертная оценка по данному пункту ниже, уровень конкурентоспособности по данной категории очень близок к остальным фирмам.

Оборудование площадки для обучения первоначальным навыкам вождения и оборудование теоретических классов у всех трёх конкурентоспособных учреждений находится на одинаковом уровне. Во всех трёх автошколах обучение ведется на неавтоматизированной площадке и в теоретических классах, не оборудованных компьютерными тренажёрами для обучения новичков первичным навыкам без выезда на автомобиле в город или на площадку.

По доступности оплаты обучения АНОО ДПО Автошкола «Вираж» имеет намного более весомое преимущество, нежели другие учреждения. В данной автошколе оплата за теоретический и практический курс принимается в 3 этапа, и цена значительно ниже, что обеспечивает намного большую

доступность услуг по обучению для населения со средним и низким достатком.

Также большую привлекательность Автошколе обеспечивает процент сдачи экзаменов. То, сколько учеников сдают экзамен на право управления транспортным средством с первого раза, несомненно, показывает уровень подготовки в автошколе и квалификацию преподавателей.

В АНОО ДПО Автошкола «Виразж» для сдачи экзамена ученики отправляются в центральное МРЭО ГИБДД, как и в АНО ДПО «Конкорд», в то время как в ООО «Автомобилист» инспекторы ГИБДД приезжают для приема экзаменов сами, и экзамен принимается непосредственно на тех маршрутах, где ученик тренировался в процессе обучения. Это создает очень сильную конкурентную борьбу между автошколами за учеников. По этому фактору АНОО ДПО Автошкола «Виразж» отстает от одного из главных конкурентов.

Тем не менее, по совокупности всех факторов, АНОО ДПО Автошкола «Виразж» является лидером, благодаря низкой цене, удобной форме оплаты и графику занятий, а также активной рекламной кампании. Лидерство обеспечивает ей большее количество учеников, большую прибыль и больший престиж, чем у сильнейших конкурентов.

Как видно из представленной таблицы выявить наиболее сильного конкурента не удалось, обе Автошколы по показателям получили одинаковые итоговые баллы. Таким образом, можно считать, что оба конкурента одинаково сильны.

Далее проведем анализ внутренней среды АНОО ДПО Автошкола «Виразж».

В Автошколе ведется подготовка водителей категорий «А», «В» и «С». Основной категорией является категория В, по которой идет подготовка водителей легковых автомобилей. Площадка для обучения первоначальным навыкам вождения находится непосредственно на территории Автошколы. На ней есть все необходимое для обучения и подготовки к экзамену в

ГИБДД. Теоретический класс обеспечен учебными плакатами, специализированной интерактивной доской, учебными пособиями.

Практическое обучение ведется на площадке и в условиях городского движения на улицах и проспектах. В Автошколе имеются различные автомобили, такие, как Daewoo Matiz, Peugeot, BMW, Chevrolet Niva, Lada Kalina, Lada Priora, Suzuki Grand Vitara и другие. На этих автомобилях работают инструктора практического вождения, имеющие лицензию на право обучения вождению.

Ученики договариваются с мастерами практического вождения о времени занятий, поэтому расписание практического вождения у каждого индивидуально. Теоретические занятия проходят 2 раза в неделю. Формируются учебные группы по 20 человек. Посменно, в один и тот же срок в автошколе может обучаться по 4 группы, т.е. 80 человек. Утренняя смена – с 9:00 – 12:00, дневная смена – с 13:00 – 16:00, вечерняя смена – с 19:00 – 22:00. Смена выходного дня – суббота или воскресенье – с 10:00 – 13:00. Срок обучения составляет 3 месяца. За это время ученики должны пройти 50 часов практического вождения и 72 часа теоретических занятий.

Преподаватели теоретического курса и медицинской подготовки два раза в неделю преподают ученикам основы законодательства РФ в сфере дорожного движения, основы безопасности на дорогах и основы первой медицинской помощи, организуют и принимают предварительный теоретический и практический экзамены в автошколе.

Директор, заместители директора и главный бухгалтер, преподаватели, а также некоторые из мастеров практического вождения имеют высшее образование. Секретари-делопроизводители имеют профильное среднее специальное и начальное профессиональное образования. Инструктора и преподаватели регулярно посещают курсы повышения квалификации.

Для проведения оценка внутренней среды предприятия обычно прибегают к использованию SWOT-анализа (таблица 3).

## SWOT-анализ

Возможности (O)	Сильные стороны (S)
1. Внедрение новых технологий 2. Замена оборудования 3. Увеличение платежеспособности населения 4. Появление новых групп потребителей 5. Расширение сервисных услуг 6. Выход на новые рынки 7. Большой опыт работы 8. Достаточная известность 9. Наличие собственного сайта 10. Конкурентоспособные цены 11. Подавление мелких конкурентов	1. Большой опыт работы 2. Достаточная известность 3. Наличие собственного сайта 4. Конкурентоспособные цены 5. Использование современных технологий 6. Квалификация персонала
Угрозы (T)	Слабые стороны (W)
1. Появление на рынке новых конкурентов 2. Расширение ассортимента конкурентами 3. Усиление рекламной деятельности конкурентами 4. Усиление требований к качеству услуг со стороны потребителей	1. Недостаточно высокий престиж торговой марки 2. Недостатки рекламной политики 3. Недостаток квалифицированных сотрудников 4. Расходы по подготовке персонала 5. Недостаточный контроль качества

На основании проведенного SWOT-анализа можно сделать следующие выводы.

1. Конкурентными преимуществами автошколы являются:

- большой опыт работы;
- конкурентные цены.

Указанные факторы в обязательном порядке необходимо учитывать при разработке стратегии развития предприятия.

2. У автошколы на сегодняшний день недостаточно развита рекламная политика. Указанные факторы оказывают негативное воздействие на

прибыль предприятия, следовательно, на уровень его конкурентоспособности на рынке.

3. Автошкола на сегодняшний день имеет достаточное количество ресурсов для дальнейшего развития.

Анализ общих экономических данных учреждения в соответствии с бухгалтерской отчетностью за 2021 год приведен в таблице 4.

Таблица 4

Анализ экономических данных предприятия

Наименование	2019 год	2020 год	2021 год
Доход	1 100 000	1 500 000	1 320 000
Расход	820 000	860 000	840 000
Прибыль	280 000	640 000	480 000
Рентабельность	25,7%		

Исходя из вышесказанных данных, можно сделать вывод, что предприятие рентабельно, рентабельность в 2021 году составляет 25,7%.

Учреждение окупает себя, приносит прибыль, соответственно, есть смысл продолжать функционировать дальше и развиваться на рынке. Но рентабельность предприятия меняется в зависимости от разных факторов. Такими факторами являются, прежде всего, времена года и уровень благосостояния населения. Чем выше благосостояние – тем больше учеников приходит в автошколу. Также количество учащихся варьируется по сезонам. Весной и осенью желающих обучаться значительно больше, чем зимой и летом. Это связано с плохими погодными условиями и трудностями езды зимой и порой массовых отпусков летом.

Можно сказать, что доход и расход предприятия в среднем складываются из следующих факторов в процентном отношении:

Доход:

- 80,9% – оплата обучения учениками;
- 0,4% – начисление процентов по вкладам в банке;
- 18,7% – спонсорская помощь сторонних организаций.

Расход:

- 60% – заработная плата сотрудникам и уплата налогов;
- 19,6% – текущий ремонт транспортных средств;
- 8% – материальная помощь персоналу;
- 4% – закупка учебных пособий;
- 1,2% – уплата штрафов ГИБДД.
- 3% – представительские и транспортные расходы;
- 4,2% - прочие расходы.

Также во втором квартале 2021 года предприятие приобрело два новых автомобиля: Ford Focus и Peugeot 307. Таким образом, в 2021 году рентабельность во втором квартале была значительно ниже, чем в остальных.

После проведения расчетов видно, что уровень выручки в 2020 году был намного выше, чем в 2021. Это связано с тем, что произошло введение изменений, которые в достаточной степени влияют на приходящих курсантов, ведь экзамен стал намного сложнее и поэтому кандидаты в водители не имеют особого желания идти учиться при таком уровне сложности или же идут учиться и не сдают экзамен.

ОТЧЕТ ПО ПРАКТИКЕ  
ПОД КЛЮЧ ЗА 1-3 ДНЯ  
9186862@MAIL.RU  
VAKADEME.RU

### 3. Разработка и оценка вариантов решения по определению предпочтительного варианта развития

Цель разработки и использования деловой стратегии АНОО ДПО Автошкола «Вираз» состоит в том, чтобы учреждение получило достаточно много устойчивых конкурентных преимуществ, которые обеспечат компании повышение рентабельности.

Для анализа целей предприятия используется специальная модель - дерево целей.

Главной целью предприятия является повышение результативности деятельности, отсюда можно сделать вывод, что предприятие должно следовать деловой стратегии. Деловая стратегия стремится к достижению долгосрочных конкурентных преимуществ, которые помогут в осуществлении роста уровня рентабельности предприятия.

Таблица 5

**ОТЧЕТ ПО ПРАКТИКЕ**  
Цели разработки и использования деловой стратегии АНОО ДПО  
Автошкола «Вираз»  
**ПОД КЛЮЧ ЗА 1-3 ДНЯ**

Цели	Подцели	Описание подцелей
1. Привлечение большего количества учеников	1.1 Улучшение рекламной кампании	1.1.1 Размещение рекламы на местном телеканале
		1.1.2 Размещение рекламы в газетах
		1.1.3 Оперативное размещение информации об акциях и скидках на обучение в листовках, опускаемых в почтовые ящики жилых домов
	1.2 Повышение престижа учреждения	1.2.1 Аттестация персонала при приеме на работу. Прием на работу на конкурсной основе. Контроль за работой преподавателей и мастеров, а также ежегодное повышение квалификации для сотрудников
		1.2.2 Повысить процент сдачи экзаменов учениками, для этого следует ужесточить требования по допуску к экзамену в ГИБДД

Продолжение таблицы 5

		1.2.3 Улучшить условия обучения. Закупить новые
--	--	---

		интерактивные доски для классов теоретического обучения, тренажеры. Сделать автоматизированную современную учебную площадку
	1.3 Создание дополнительных возможностей для учеников и выпускников	1.3.1 Заключение контракта с автосалоном. После заключения такого документа выпускники автошколы смогут на льготных условиях приобретать автомобиль в данном автосалоне
		1.3.2 Создание возможности составления индивидуального графика занятий для желающих за дополнительную плату, или графика занятий в малых группах
		1.3.3 Создание возможности обучения школьников старше 16 лет в автошколе, с отсрочкой экзамена в ГИБДД до исполнения ученикам 18 лет. (Получить разрешение ГИБДД на такой вид деятельности) и возможностей для обучения людей с ограниченными возможностями
2. Оптимизация расходов предприятия	2.1 Грамотная ценовая политика	2.1.1 Снижение цены за обучение за счет привлечения дополнительных спонсорских средств и получения льготных талонов на бензин от ЦАО «ЛУКОЙЛ».
		2.1.2 Создание гибкой системы скидок на оплату для льготных категорий граждан (для школьников, пенсионеров и людей с ограниченными возможностями).
		2.1.3 Проведения акций для населения, во время которых действуют скидки на обучение или предоставляются дополнительные возможности (подарки, скидочные купоны на бензоколонки, бесплатные обучающие диски).
	2.2 Снижение рисков организации	2.2.1 Страхование автомобилей по КАСКО. Это более дорогостоящее страхование, в отличие от ОСАГО, но выплаты по этому виду в случае аварии значительно выше, что позволит свести к нулю затраты на ремонт автомобиля в случае ДТП.
		2.2.2 Заключение долгосрочного договора аренды помещения

		2.2.3 Обучение мастеров практического вождения на курсах "Экстремальное вождение", чтобы при управлении автомобилем учеником, инструктор мог вовремя сориентироваться и вмешаться в управление, что позволит сократить число ДТП с участием машин автошколы, тем самым снизит риски непредвиденных затрат на ремонт.
	2.3 Снижение затрат на ремонт	2.3.1 Правильный уход и своевременный мелкий ремонт автомобилей, мотоциклов и объектов на территории автошколы
		2.3.2 Закупка новой шипованной зимней резины «NORD» для автомобилей
		2.3.3. Обновление парка учебных автомобилей

План работ и организация его выполнения в АНОО ДПО Автошколы «Ви́раж» представлены в таблице 6.

Таблица 6

План работ и организация его выполнения в АНОО ДПО Автошколы «Ви́раж»

№ п/п	Содержание мероприятия	Ответственный за исполнение	Срок реализации	Предельно допустимые затраты	Ожидаемый результат	Ранг
1.1.	Улучшение рекламной кампании.	Директор, зам. директора по общим вопросам	постоянно	580 000 руб.	Увеличение числа учеников, увеличение прибыли.	1
1.3.1.	Заключение контракта с автосалоном.	Директор	Январь 2023 г.	1 200 000 руб.	Дополнительные возможности для учеников, рост престижа учреждения, рост числа учеников.	2
2.1.1.	Страхование автомобилей по КАСКО.	Директор, зам. Директора.	постоянно	950 000 руб	Снижение затрат на послеаварийный ремонт.	3

Продолжение таблицы 6

1.3.2.	Возможность создания индивидуально-го графика занятий.	Директор, преподаватели, мастера вождения.	Февраль 2023 г.	100 000 руб.	Рост числа учеников, рост прибыли за счет отд. платы за услугу.	4
1.2.2.	Повышение процента сдачи экзаменов.	Преподаватели, мастера вождения.	постоянно	400 000 руб.	Рост престижа учреждения, увеличение числа учеников.	5
2.1.3.	Проведение акций для населения.	Директор	постоянно	520 000 руб.	Увеличение числа учеников.	6
2.3.3.	Обновление парка учебных автомобилей.	Директор, зам. директора по технической части.	Февраль – ноябрь 2023 г.	2 000 000руб.	Уменьшение аварийности, уменьшение затрат на ремонт, увеличение числа учеников.	7

Таким образом, необходимо сделать вывод, что разработанная стратегия и план мероприятий способствуют активному и скорому достижению основной цели предприятия. Выполнение наиболее приоритетных задач позволит предприятию в скором времени достичь наиболее высоких целей, а в результате их выполнения прийти к достижению основной цели своей деятельности, то есть максимально повысить рентабельность. Для достижения этой цели необходимо следовать выбранной стратегии АНОО ДПО Автошколы «Вираз».

## Заключение

В ходе практики, были приобретены необходимые практические умения и навыки работы, которые понадобятся мне в дальнейшей деятельности. Навыки и умения, приобретенные мной путем непосредственного участия в деятельности организации.

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

Данная практика является хорошим практическим опытом для дальнейшей самостоятельной деятельности. За время пройденной практики я познакомилась с новыми интересными фактами. Считаю, прохождение учебной практики успешным. Полученные практические навыки пригодятся мне в будущей работе по специальности. Все поставленные задачи были успешно выполнены.

## Список используемой литературы

1. Агафонов, В.А. Стратегический менеджмент. Модели и процедуры: монография / В.А. Агафонов. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 276 с.
2. Акмаева, Р.И. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Р.И. Акмаева – Москва: Русайнс, 2020. – 256 с.
3. Антипатров, Ю.А. Обзор научных взглядов на разработку стратегии развития фирмы в рамках исследования экономической категории / Ю.А. Антипатров // Вопросы науки и образования, 2018. – №19. – С. 26-29.
4. Волкова, С.Н. Выявление внутренних резервов промышленного предприятия и анализ факторов повышения результативности / С.Н. Волкова // Научные исследования, 2021. – № 1. – С. 152-159.
5. Воронин, Н.В. Специфика выбора стратегии развития предприятия / Н.В. Воронин // Вестник науки и образования, 2019. – №12. – С. 17-20.
6. Галиуллина, А.Ш. Применение стратегии концентрированного роста / А.Ш. Галиуллина // Стратегии бизнеса, 2020. – № 1. – С. 17-21.
7. Зайончик, Л.Л. Повышение экономической эффективности деятельности предприятия на основе анализа хозяйственной деятельности / Л.Л. Зайончик // Научно-аналитический экономический журнал, 2017. – № 6. – С. 2-5.
8. Калеева, Ю.С. Стратегическое управление организацией / Ю.С. Калеева // Аллея науки, 2020. – № 8. – С. 258-261.
9. Канкулов, А.М. Стратегии повышения экономической эффективности деятельности предприятия / А.М. Канкулов // Моя профессиональная карьера, 2021. – № 20. – С. 139-144.
10. Нальгиева, Х.Л. Роль планирования в стратегическом менеджменте / Х.Л. Нальгиева // Успехи современной науки, 2017. – № 4. – С. 24-27.

11. Розанова, Н.М. Конкурентные стратегии современной фирмы: учебник и практикум для вузов / Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 343 с.

**ОТЧЕТ ПО ПРАКТИКЕ  
ПОД КЛЮЧ ЗА 1-3 ДНЯ  
9186862@MAIL.RU  
VAKADEME.RU**