Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/197331

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Технология приготовления пищи (другое)

ВВЕДЕНИЕ 3
1 Общая характеристика ресторан «Mio» 5
2 Анализ организации коммерческой деятельности ресторан «Mio» 9
3 Мероприятия по совершенствованию коммерческой деятельности ресторан «Mio» 13
4 Система управления персоналом в ресторане «Mio» 17
5 Разработка рекомендаций по совершенствованию методов управления в «Mio» 23
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 30
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 32

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня одной из самых перспективных и быстроразвивающихся сфер бизнеса является общественное питание. Данная индустрия обладает динамично растущим оборотом и в целом положительной динамикой. В то же время российский рынок общественного питания остается далеким от насыщения, особенно это касается регионов, удаленных от Москвы и Санкт-Петербурга.
Поэтому сегодня организация ресторанного дела является целесообразным и перспективным делом. Перед запуском проекта нужно провести тщательный анализ и составить бизнес-план.
Для того чтобы составить бизнес-план ресторана, необходимо определиться с множеством параметров. Тогда вы получите чёткую стратегию действий со сроками и ценами.
Культура потребления еды меняется от десятилетия к десятилетию. Сейчас это не просто способ удовлетворения потребности, а спутник приятного времяпрепровождения в кругу друзей и знакомых, коллег и любимых
Помимо всего прочего, создание ресторана является бизнесом не только успешным и прибыльным, но и обладающим большим потенциалом для развития. Оригинальный интерьер, приветливый и творческий персонал, выставки и творческие вечера создадут особенную атмосферу и культуру, которая будет привлекать посетителей для приятного отдыха и духовного развития.
В случае успешной реализации проект может развивать по различным направлениям. Есть возможность создания узкоспециализированных филиалов сети – литературного кафе, театрального, ресторан с молекулярной кухней, ресторан с живой джазовой музыкой и т.п.
Приспособив к конкретным внешним и внутренним условиям, определенным исходным значениям бизнес-план, образец с расчетами, можно организовать успешный бизнес, вовремя занять свою конкурентную позицию и использовать весь вложенный потенциал.
Цель учебной практики - закрепить и углубить теоретические знания, а также приобрести практические умения и навыки с учетом компетентностного подхода в сфере организации ресторанного дела.
Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:
- рассмотреть общую характеристику ресторана;
- оценить систему управления персоналом в ресторане Mio;
- разработать рекомендации по совершенствованию управления персоналом.
Анализируя учебную литературу, можно сделать вывод о том, что данная тема недостаточно изучена и требует дальнейшего рассмотрения.
В ходе исследования объектом являются факторы, необходимые для открытия ресторана, а предметом бизнес-план открытия ресторана.
Для изучения выбранной темы возможно использовать следующие методы: изучение и анализ научной литературы, синтез полученных данных, анализ и оценка факторов, влияющих на открытие ресторана.
Работа состоит из следующих структурных элементов: введение, две главы, семь параграфов, заключение, список используемых источников, включающий в себя 20 учебных пособий.

1 Общая характеристика ресторан «Mio»

Дадим общую характеристику ресторан «Mio».
Основные учредительные документы - устав общества и договор. В уставе содержится информация о целях и предмете деятельности общества, правах и обязанностях участников общества, уставном капитале, вкладах участников общества в имущество общества, порядке хранения документов и ликвидации общества.
Интерьер помещения в мягких тонах с использованием ярких элементов.
Главная цель работников ресторан «Mio» повышать в клиентах желание возвращаться в заведение снова и снова.
Основные требования к персоналу:
- наличие медицинской книжки;
- опыт работы;
- опрятность;
- аккуратность;
- честность;
- трудолюбие;
- отзывчивость;
- приветливость.
Всем работникам начисляется фиксированная заработная плата. Официанты дополнительно получают от клиентов чаевые.
Рассмотрим основные финансовые показатели кафе Mio Проанализируем динамику показателя выручки, результаты представлены на рисунке 1.

Рисунок 1 - Динамика показателя выручки кафе Mio

Анализируя динамику показателя выручки кафе Mio, можно сделать вывод, что за анализируемый период с 2015 года по 2019 год рост показателя выручки составил 123 миллиона рублей.
Так в 2015 году показатель выручки составил 11 миллионов рублей, а в 2019 году 134 миллиона рублей.
Значительный рост выручки произошел в период с 2018 года по 2019 год, рост выручки составил 73 миллиона рублей.
При этом, стоит отметить, что в период с 2015 года по 2016 год наблюдается падение величины выручки на 2,5 миллионов рублей, вместо значения показателя выручки в 11 миллионов рублей в 2015 году в 2016 году выручка составила 8,5 миллионов рублей.
Проанализируем динамику показателя прибыли кафе Mio. Результаты представлены на рисунке 2.

Рисунок 2 - Динамика показателя прибыли кафе Mio, млн. руб.

Анализируя динамику показателя прибыли, можно сделать вывод, что за анализируемый период произошел значительный рост прибыли, так в 2015 году прибыль составила 2 тысячи рублей, а в 2019 году 13 миллионов рублей.
При этом, стоит отметить, что основной рост прибыли произошел в период с 2018 года по 2019 год на 13 миллионов рублей.
В период с 2015 года по 2018 год прибыль была нестабильна и наблюдался то рост величины прибыли, то ее падение.
Проанализируем динамику заработной платы специалиста в кафе Mio Результаты представлены на рисунке 3.

Рисунок 3 - Динамика зарплаты специалиста кафе Mio, руб.

Анализируя динамику заработной специалиста в ресторан «Mio», можно сделать следующие выводы, что за последние пять лет рост заработной платы составил 19500 рублей, так в 2015 года заработная плата

составила 22500 рублей, а в 2019 г. – 42000 рублей.
Значительный рост заработной платы произошел в период с 2015 по 2016 год, составил 11500 рублей.

2 Анализ организации коммерческой деятельности ресторан «Mio»

Рассмотрим организацию коммерческой деятельности ресторан «Mio»
В качестве основных составляющих стратегии управления персонала на данном предприятии можно выделить: условия и охрана труда, установление норм и принципов взаимоотношений в коллективе, политика занятости, профориентация и адаптация персонала, разработка новых профессионально-квалификационных требований к персоналу, разработка концепции развития персонала, совершенствование механизма управления мотивацией, разработка новых систем и форм оплаты труда и стимулирования.
С утра составляется план работы на текущий день и в течение рабочего дня выполняет свои функции. Каждый из них имеет свое рабочее место, но все рабочие места размещены в одном офисном помещении. Рабочее место бухгалтера оснащено компьютером. Основные программы, используемые здесь – 1-С: бухгалтерия и 1-С: торговля.
Стратегия управления персоналом исследуемого предприятия охватывает следующие аспекты:
– Совершенствование структуры персонала.
– Оптимизацию численности персонала с учетом его динамики.
– Повышение эффективности затрат на персонал.
– Развитие персонала.
Численность персонала на 1 квартал 2021 года составляет 25 человек, включая 5 человек административно - управленческого персонала, выполняющие свои функции согласно должностным инструкциям, установленным на предприятии. В состав административно - управленческого персонала: директор, заместитель директора, главный бухгалтер, два администратора.
Численность официантов составляет 10 человек.
Текучесть на предприятии низкая, за текущий год было принято всего 2 человека. Отбор работников производится, как правило, по рекомендациям,

1) Алексеев, А. А. Инновационный менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры/ А. А. Алексеев. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 247 с.
2) Армстронг М., Практика управления человеческими ресурсами: Учебник / М. Амстронг - Издательство «Питер», 2019-824 с.
3) Дейнека А. В. Управление персоналом: Учебник / А. В. Дейнека. — М.: Издательская торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. — 292 с.
4) Епишкин И.А. Управление человеческими ресурсами: Учебное пособие / И.А. Епишкин «Менеджмент». – М.: МИИТ, 2018. – 242 с.
5) Жданкин Н.А. Инновационный менеджмент: учебник / Н.А. Жданкин. — Москва: КНОРУС, 2017. — 316 с.
6) Идрисов Ш.А., Волкова Л.А. Маркетинг: учебное пособие. 2-е изд., доп. и испр. — Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2016. — 337 с.
7) Красина Ф.А. Управление персоналом: Учебное пособие. — Томск: Томский межвузовский центр дистанционного образования, 2018. — 177 с.
8) Макаров А.М. Маркетинг: учебное пособие / Макаров А.М. - Ижевск: Изд-во Института экономики и управления УдГУ, 2015.-456с.
9) Маркетинг: основы, закономерности, перспективы развития: учебное пособие М.Г. Подопригора, Е.Л. Макарова Южный федеральный университет. – Таганрог: Издательство Южного федерального университета; 2016. – 86 с.
10) Маслова, В. М. Управление персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. М. Маслова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 492 с.
11) Основы маркетинга: Учебное пособие / А.Н. Бобровников, С.Н. Волкова, И.Е. Замятина, В.А. Никольская. 1-е изд. Тверь: ТГТУ, 2017.-348с.
12) Очковская М.С., Рыбалко М.А. Маркетинг: новые тенденции и перспективы: Учебное пособие. – М.: МАКС Пресс, 2017. – 196 с.
13) Панкрухин А.П. Маркетинг: учеб. для студентов / А.П. Панкрухин; Гильдия маркетологов. – 4.е изд., стер.

– М.: Омега, 2018. – 656 с.
14) Семиглазова В.А. Инновационный менеджмент: Учебное пособие/ В.А. Семиглазов.-Томск: ЦПП ТУСУР, 2017. -172 с.
15) Степанова И.П. Инновационный менеджмент/ И.П. Степанова. -Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – Саратов, 2016. – 124 с.
16) Управление персоналом: учеб.-метод. пособие / И.Б. Тесленк; Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир: Изд-во ВлГУ, 2015. – 80 с.
17) Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. Учебник, 4-е изд./ Р.А. Фатхутдинов — СПб.: Питер, 2018. — 400 с:
18) Финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. Е. В. Маркиной. — 2-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2017. — 432 с.
19) Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: учебник для нач. проф. образования/ Г. М. Шеламова. — 7-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2017. — 160 с.
20) Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь. 2-е изд. / П.Экман — СПб.: Питер, 2018. — 334 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/197331