

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»  
(Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова)

Экономики и торгового дела  
(кафедра)

## ОТЧЕТ

о прохождении практикума "Учебная корпорация"  
(вид практики)

Студента \_\_\_\_\_ Малышева Ольга Аркадьевна \_\_\_\_\_  
Направление подготовки \_\_\_\_\_ 38.03.02 Менеджмент \_\_\_\_\_  
(код и наименование подготовки)

Направленность (профиль) программы Менеджмент организации

Место прохождения практикума: \_\_\_\_\_ ООО ПК «Лаваш» \_\_\_\_\_

Срок практикума с «09» февраля 2018 г. по «22» февраля 2018 г.

Руководитель практикума от предприятия (организации)

Заведующая магазина Немкова Е.Н.  
(Ф.И.О., должность)



Руководитель практикума от Филиала

Усков А.А., профессор  
(Ф.И.О., должность)

  
(подпись)

г. Смоленск  
2018 г.

**ПЛАН – ГРАФИК**  
**практикума "Учебная корпорация"**

1. Ф.И.О. студента \_\_\_\_\_ Малышева Ольга Аркадьевна \_\_\_\_\_

2. Курс, группа \_\_\_\_\_ 2 курс, М161 зу \_\_\_\_\_

3. Место прохождения практикума "Учебная корпорация" \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ ООО ПК «Лаваш» \_\_\_\_\_

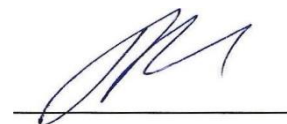
4. Срок практикума "Учебная корпорация":  
«09» февраля 2018 г. по «22» февраля 2018 г.

<b>Перечень намечаемых работ</b>	<b>Дата</b>
Изучение деятельности организации	09.02.2018 – 14.02.2018
Изучение основных показателей, характеризующих деятельность организации	15.02.2018 – 17.02.2018
Проведение корреляционного и регрессионного анализа	18.02.2018 – 21.02.2018
Составление отчета по практикуму	22.02.2018

Руководитель практикума от Филиала:

Профессор Усков А.А.

*(Занимаемая должность) Ф.И.О.*



Руководитель практикума от Организации:

Заведующая магазина Немкова Е.Н.

*(Занимаемая должность) Ф.И.О.*



«08» февраля 2018 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение</b> .....	3
1. Общая характеристика организации.....	4
2. Анализ показателей деятельности организации.....	7
3. Регрессионный и корреляционный анализ показателей деятельности организации.....	11
<b>Заключение</b> .....	20

## ВВЕДЕНИЕ

В период с 09 февраля по 22 февраля 2018 года был пройден практикум «Учебная корпорация» в ООО «Лаваш», расположенный по адресу: г. Смоленск, ул. Генерала Лукина, 62.

Целью практикума является закрепление приобретенных в процессе обучения теоретических знаний и методических приемов для получения практических навыков работы в подразделениях организации. Основным результатом данной работы является отчет о прохождении практикума, в котором собраны результаты деятельности за период прохождения практикума.

В процессе прохождения практикума были поставлены следующие задачи:

- дать характеристику организации ООО «Лаваш»;
- ознакомиться с основными показателями финансово-хозяйственной деятельности ООО «Лаваш»;
- провести регрессионный и корреляционный анализ некоторых элементов деятельности ООО «Лаваш» и сделать выводы по ним.

Данный отчет содержит общую характеристику ООО «Лаваш», а также сведения о ее деятельности.

## Глава 1. Общая характеристика организации

Общество с ограниченной ответственностью производственная компания «Лаваш» создана в октябре 1987 г.

За эти годы производственная компания стала одним из крупнейших торговых предприятий Смоленской области. Сегодня компания имеет свой цех для расфасовки и упаковки крупы, муки, сахара, осуществляет оптовую торговлю продуктами питания.

Прайс-лист включает в себя более 5000 наименований продукции: крупы, макаронные изделия, консервация, растительное масло, замороженная рыба, мясопродукты, кондитерские изделия, молочная продукция, безалкогольные напитки и многое другое.

Благодаря тесным связям с производителями компания имеет возможность вести торговлю по сниженным ценам, является дистрибьютором многих торговых марок, регулярно для клиентов и торговых точек проводит акции и предлагает интересные бонусные программы.

База практики магазин «Лаваш» расположен по адресу Генерала Лукина, 62. Расположен в многонаселенном районе города Смоленска, вблизи от общественного транспорта, рассчитан в среднем на 70 человек.

Магазин работает с 9:00 до 22:00, без обеда и выходных. К основным видам деятельности магазина «Лаваш» относится розничная торговля продуктами питания и сопутствующими товарами. Основная деятельность магазина — реализация широкого ассортимента продовольственных товаров.

Магазин имеет лицензию на право продажи продуктов питания выданную органами исполнительной власти.

К основному ассортименту реализуемой продукции магазина «Лаваш» можно отнести: соки, плодовоовощную, рыбную и мясную консервацию, ликероводочные изделия, пиво и другие алкогольные и безалкогольные напитки, бакалейные товары, колбасные и хлебобулочные изделия, молочную продукцию.

Основными целями деятельности данного магазина являются:

- комплексное удовлетворение спроса покупателей;
- получение прибыли.

В здание предусмотрены два входа: для посетителей со стороны главного фасада и служебный вход с торца здания.

Помещение магазина «Лаваш» оборудовано для оказания услуги розничной торговли продовольственными и непродовольственными товарами. Помещение торгового зала оптимальных размеров, с прилеганием к нему общих торговых площадей помещений.

Для размещения товаров в торговом зале магазина используют различные типы торговой мебели, тару-оборудование, торговое холодильное оборудование. В коллективе признают важность рационально расположить товары на торговом оборудовании, т.е. эффективно использовать площадь выкладки и емкость торгового оборудования и предоставить покупателям максимум удобств для отборки товаров.

ООО Лаваш имеет специальные склады-холодильники для хранения мороженого, морепродуктов, колбасных изделий, молочных продуктов.

Оборудованы склады для хранения большого ассортимента бакалейных товаров, кондитерских изделий.

Тел.: 8 (4812) 65-65-00, 8 (4812) 24-42-00

При входе в магазин «Лаваш», справа на стене находится уголок покупателя, где располагаются необходимые документы: свидетельство о постановке на учёт в налоговом органе; свидетельство о внесении в Единый государственный реестр; лицензия на торговлю алкоголем; «Книга жалоб и предложений покупателя» и др.

Деятельность магазина «Лаваш» соответствует требованиям СП 2.3.6.1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов».

Магазин «Лаваш» имеет линейно-функциональную структуру управления. Данная структура представлена на рис. 1.

В основе формирования функциональной структуры управления лежит принцип полномочного распорядительства: каждый руководитель имеет право давать указания по вопросам, входящим в его компетенцию. Такая децентрализация работ между подразделениями позволяет ликвидировать дублирование в решении задач управления отдельными службами и создает возможность для специализации подразделений по выполнению работ, единых по содержанию и технологии, что значительно повышает эффективность функционирования аппарата управления.

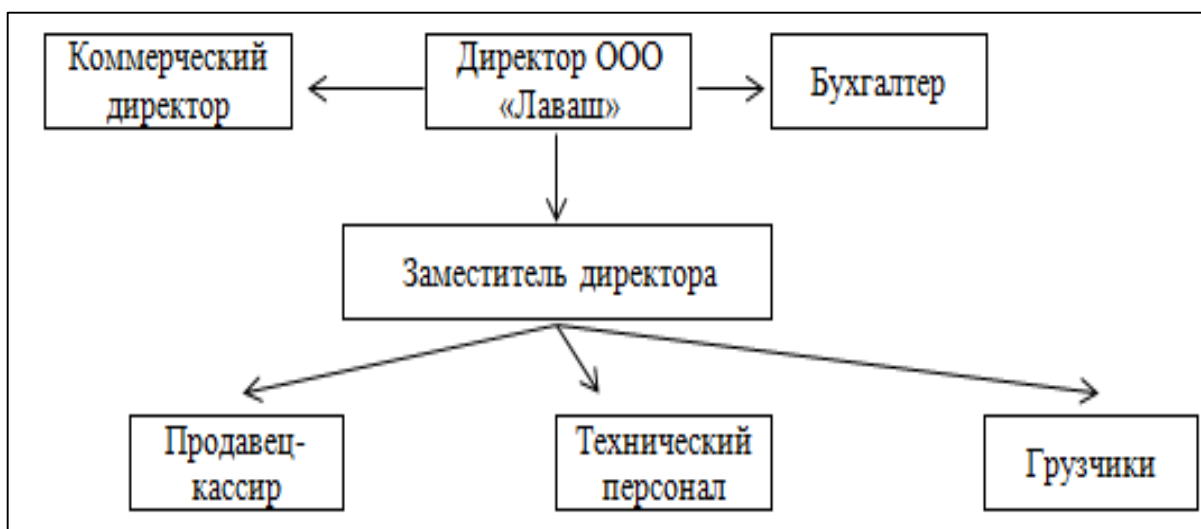


Рис. 1. Организационная структура ООО «Лаваш»

Штат работников магазина «Лаваш»:

- генеральный директор магазина;
- заместитель директора магазина (1 чел.);
- коммерческий директор (1 чел.);
- бухгалтер (2 чел.);
- продавец-кассир (5 чел.);
- охранник (2 чел.);
- грузчик (1 чел.);
- фасовщица (1 чел.);
- уборщица (1 чел.).

Всего штат работников насчитывает 15 человек.

## Глава 2. Анализ показателей деятельности организации

В таблице 1 отражены основные показатели деятельности магазина «Лаваш».

Таблица 1

Динамика и структура расходов на реализацию продукции магазина «Лаваш», руб.

Год	Выручка от реализации продукции	Прибыль от реализации продукции	Внереализационные расходы	Налоги на прибыль	Чистая прибыль
2007	580611	197407,74	88833,48	9870,39	98703,9
2008	754001	263900,35	118755,16	13195,02	131950
2009	907950	181590	81715,5	9079,5	90795
2010	864085	259225,5	103690,2	12961,28	142574
2011	1251208	375362,4	168913,08	37536,24	168913
2012	1820147	673454,39	303054,48	67345,44	303054
2013	1901500	665525	266210	33276,25	366039
2014	1920750	653055	293874,75	32652,75	326528
2015	1870662	467665,5	210449,48	23383,28	233833
2016	2284445	685333,5	308400,08	34266,68	342667
2017	2564085	897429,75	358971,9	89742,98	448715

За 2015-2017 гг. можно отметить позитивную динамику изменения показателей финансовых результатов. Так, прибыль от продаж за 3 года увеличилась в 1,4 раза. На 215 тыс. руб. увеличилась чистая прибыль предприятия.

Внереализационные расходы за 2015-2017 гг. возросли в 1,7 раза, что в финансовых показателях равняется 148,5 тыс. руб.

Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе. На праве собственности Обществу принадлежит имущество, внесенное в уставный капитал, а также имущество, приобретенное им по другим основаниям.

Отообразим графически динамику изменения полученных данных таблицы 1 (рис. 2).



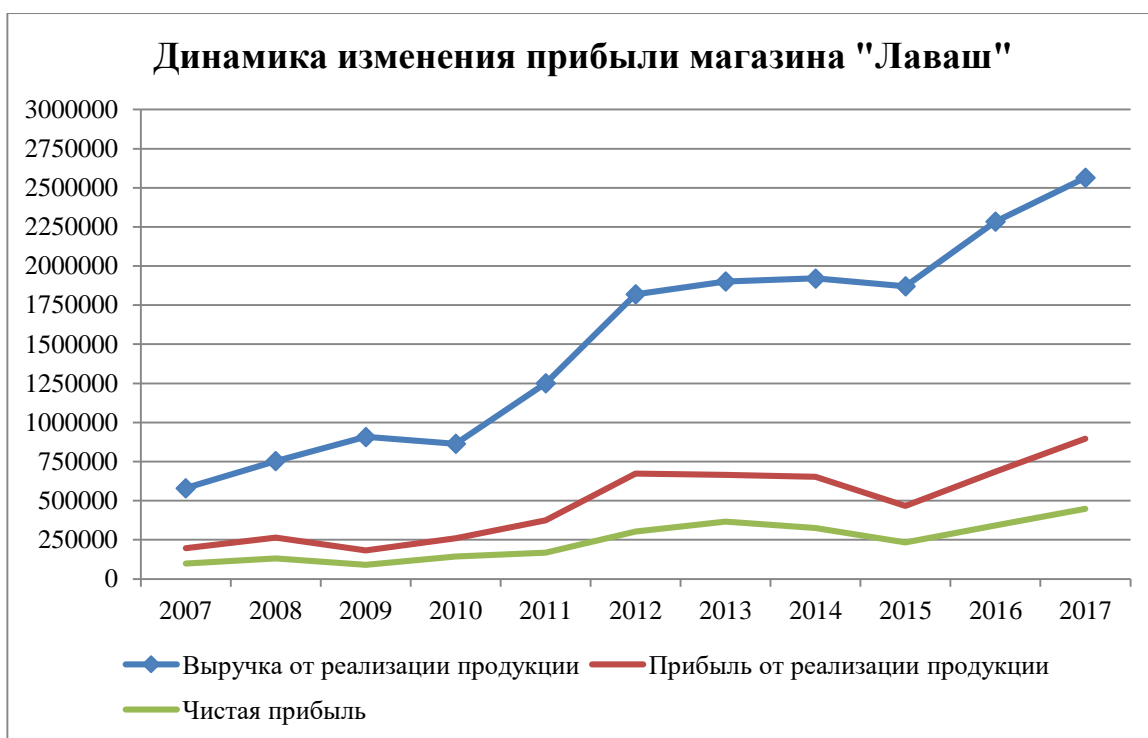


Рис. 2. Динамика прибыли ООО «Лаваш»

В таблице 2 можно ознакомиться с товарооборотом ООО «Лаваш» за 2007-2017 гг.

Таблица 2

Информация о товарообороте и поступлении товара в целом по магазину «Лаваш»

Год	Розничный товарооборот, руб.	Поступление товаров, руб.
2007	174214,7	151090,1
2008	193980,75	204813,45
2009	164810,54	169100,2
2010	199215,8	164004,8
2011	312080,95	275801,84
2012	670021,4	708094,28
2013	602750,4	622420
2014	607000,21	607801,6
2015	380165,31	427950,1
2016	642984,5	573680,24
2017	794850,23	812080,4

Графически динамика изменения розничного товарооборота представлена на рисунке 3.

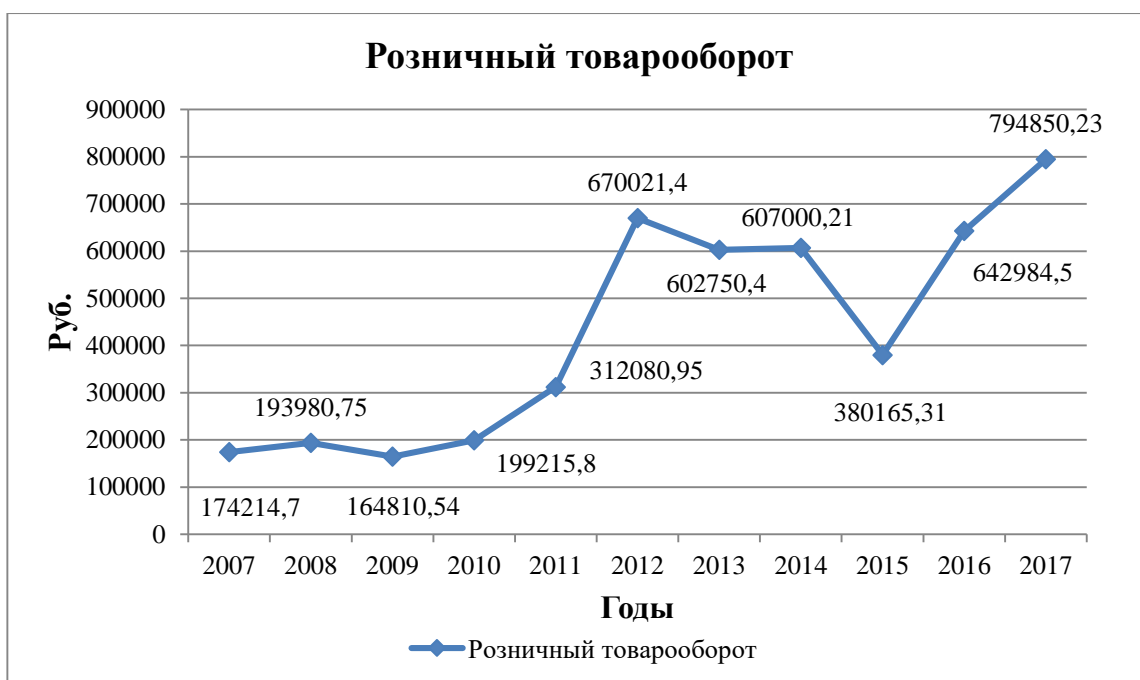


Рис. 3. Динамика изменения розничного товарооборота ООО «Лаваш»

Магазин «Лаваш» рационально формирует ассортиментную политику, учитывая спрос потребителей на товары, требования к качеству, упаковке, оказание дополнительных услуг. Бесперебойная продажа товаров обеспечивается наличием нормального запаса товаров. Предприятие формирует необходимый объем товарных запасов, стремится заблаговременно учесть конъюнктуру рынка. Это позволяет ему более полно ориентироваться на покупательский спрос и удовлетворять его.

В таблице 3 можно ознакомиться с финансовыми показателями расходов магазина «Лаваш» на рекламную деятельность.

Таблица 3

Расходы на рекламную деятельность ООО «Лаваш»

Год	Выручка от реализации, руб.	Расходы на рекламную деятельность, руб.
2007	580611	145152,75
2008	754001	150800,2
2009	907950	272385
2010	864085	302429,75
2011	1251208	375362,4
2012	1820147	546044,1
2013	1901500	475375

2014	1920750	384150
------	---------	--------

Продолжение таблицы 3

Год	Выручка от реализации, руб.	Расходы на рекламную деятельность, руб.
2015	1870662	467665,5
2016	2284445	685333,5
2017	2564085	769225,5

Как видно из приведенных данных, магазин «Лаваш» тратит на рекламную деятельность порядка 25% от общей выручки от реализации.

Отметим основных поставщиков магазина «Лаваш»:

- «Смоленская коллекция»;
- «Смоленский пищевой комбинат»;
- ИП Травкин А.С.;
- Компания Диев;
- «Юмо».

Стоит остановиться и на конкурентной среде организации. Анализ конкурентов для организации также является необходимым для рентабельной работы магазина. Основными конкурентами данного магазина являются:

1. Магазин «BVS»;
2. Магазин «Лимон»;
3. Магазин «Простоквашино»;
4. ЗАО ТАНДЕР;
5. Магазин «Апельсин».

Лидирующую позицию занимает магазин «Магнит» ЗАО Тандер. Вторым существенным конкурентом стоит считать магазин BVS. Магазин «Простоквашино» и исследуемый магазин «Лаваш» идут на одном уровне по количеству посетителей. А вот магазины «Лимон» и «Апельсин» пользуются в данном районе города не самым большим спросом.

### Глава 3. Регрессионный и корреляционный анализ показателей деятельности организации

Согласно приведенным выше данным о деятельности магазина «Лаваш» проведем регрессионный и корреляционный анализ следующих данных:

1. Взаимосвязь выручки от реализации ООО «Лаваш» с прибылью от ее продаж;
2. Взаимосвязь розничного товарооборота ООО «Лаваш» с чистой прибылью;
3. Взаимосвязь внереализационных расходов и расходов от рекламной деятельности ООО «Лаваш».

В таблице 4 приведены показатели, на которых производился анализ деятельности магазина «Лаваш».

Таблица 4

#### Исходные данные для анализа

Год	Выручка от реализации продукции, руб.	Прибыль от реализации продукции, руб.
2007	580611	197408
2008	754001	263900
2009	907950	181590
2010	864085	259226
2011	1251208	375362
2012	1820147	673454
2013	1901500	665525
2014	1920750	653055
2015	1870662	467666
2016	2284445	685334
2017	2564085	897430

Регрессионная статистика:

R-квадрат = 0,92

Y-пересечение обладает коэффициентом = 237955,27

Переменная X 1 обладает коэффициентом = 2,65

Оценка коэффициента 2,65 показывает, что при прочих равных условиях с увеличением прибыли от продаж магазина «Лаваш» на 1 руб. его выручка от реализации повысится в среднем на 2,65 руб.

Графически полученные данные можно отобразить следующим образом (рис. 4-5).

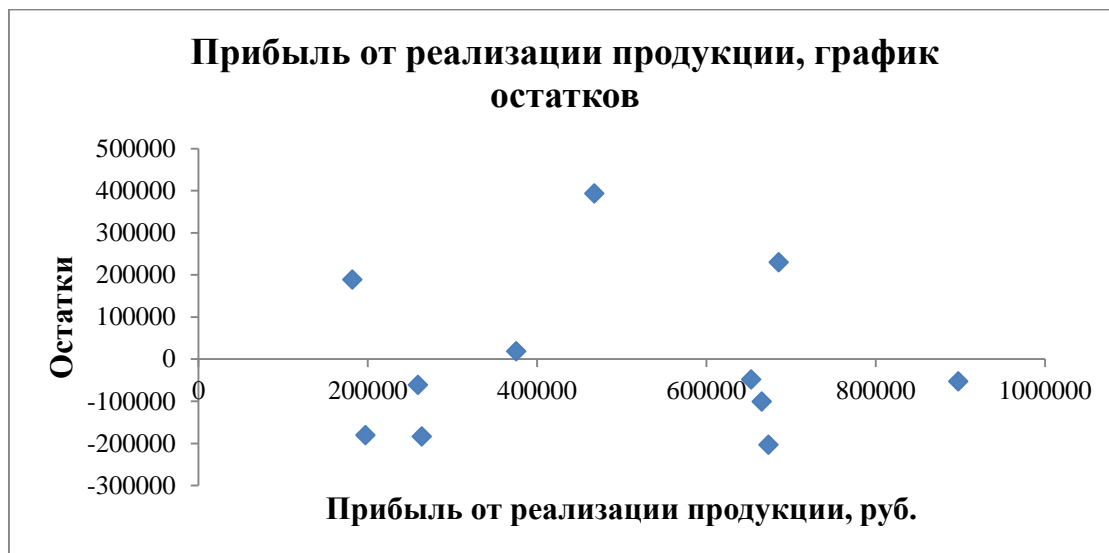


Рис. 4. График остатков переменной X (прибыль от реализации)

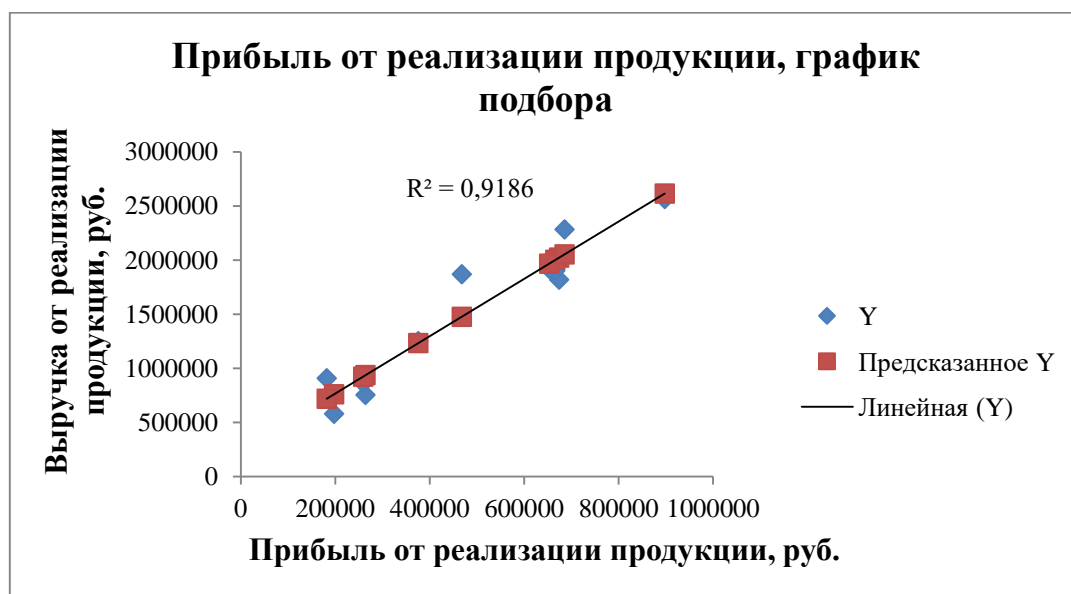


Рис. 5. График подбора переменной X (прибыль от реализации)

Видно, что  $R^2 = 0,92$ , т.е. коэффициент детерминации объясняет зависимость между исследуемыми значениями. Модель качественная и обладает сильной связью, приближенной к жесткой.

Проведем корреляционный анализ исследуемых параметров (таблица 5).

Таблица 5

Корреляционный анализ данных ООО «Лаваш»

	Выручка от реализации продукции	Прибыль от реализации продукции
Выручка от реализации продукции	1	
Прибыль от реализации продукции	0,96	1

Таким образом, из полученных данных можно сделать выводы о силе корреляционной связи. Корреляционная связь между выручкой от реализации магазина «Лаваш» и его прибылью от реализации = 0,96, т.е. наблюдается сильная, практически жесткая взаимосвязь между исследуемыми параметрами.

Анализ показателей деятельности ООО «Лаваш» можно представить на рисунке 6.

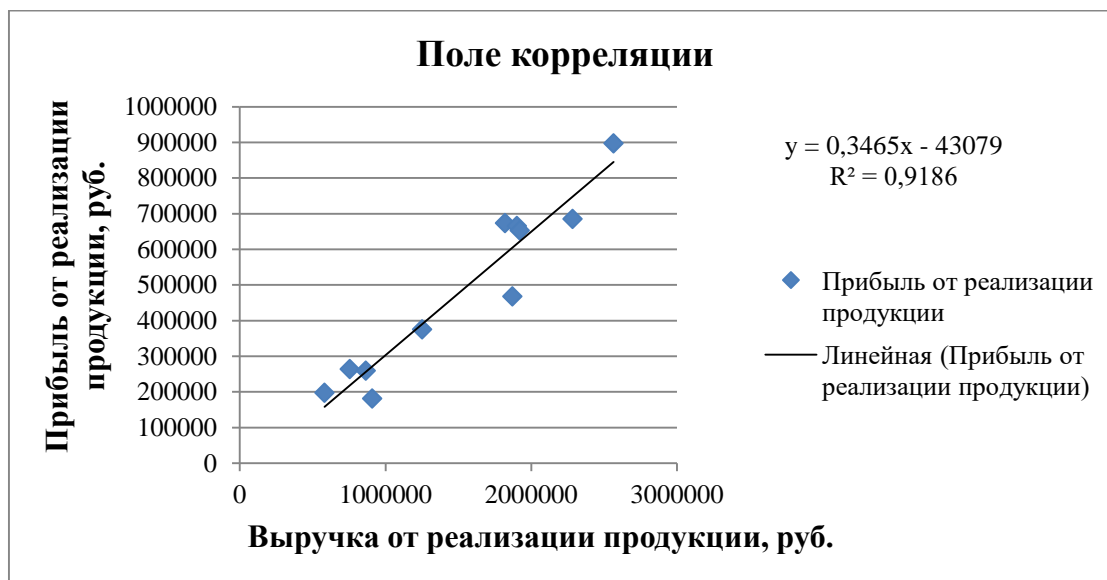


Рис. 6. Анализ деятельности ООО «Лаваш» на основе приведенных показателей

В таблице 6 приведены показатели, на которых производился анализ деятельности магазина «Лаваш» (взаимосвязь розничного товарооборота магазина «Лаваш» с его чистой прибылью).

## Исходные данные для анализа

Год	Розничный товароборот	Чистая прибыль
2007	174215	98703,9
2008	193981	131950
2009	164811	90795
2010	199216	142574
2011	312081	168913
2012	670021	303054
2013	602750	366039
2014	607000	326528
2015	380165	233833
2016	642985	342667
2017	794850	448715

Регрессионная статистика:

R-квадрат = 0,95

Y-пересечение обладает коэффициентом = 23052,81

Переменная X 1 обладает коэффициентом = 0,51

Оценка коэффициента 0,51 показывает, что при прочих равных условиях с увеличением розничного товарооборота магазина «Лаваш» на 1 руб. его чистая прибыль повысится в среднем на 0,51 руб.

Графически полученные данные можно отобразить следующим образом (рис. 7-8).

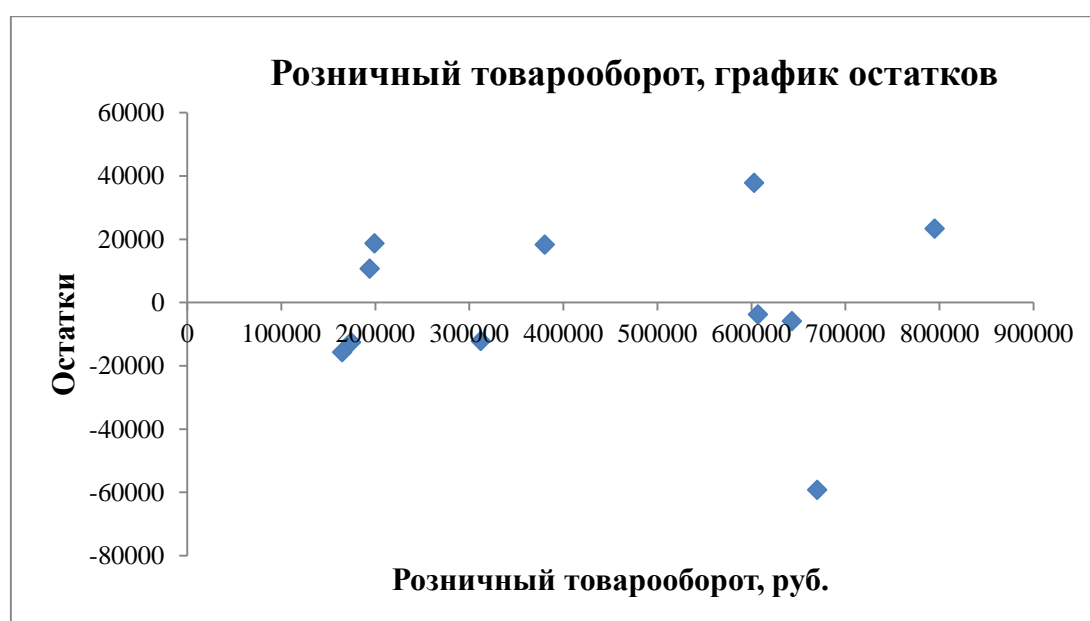


Рис. 7. График остатков переменной X (розничный товароборот)

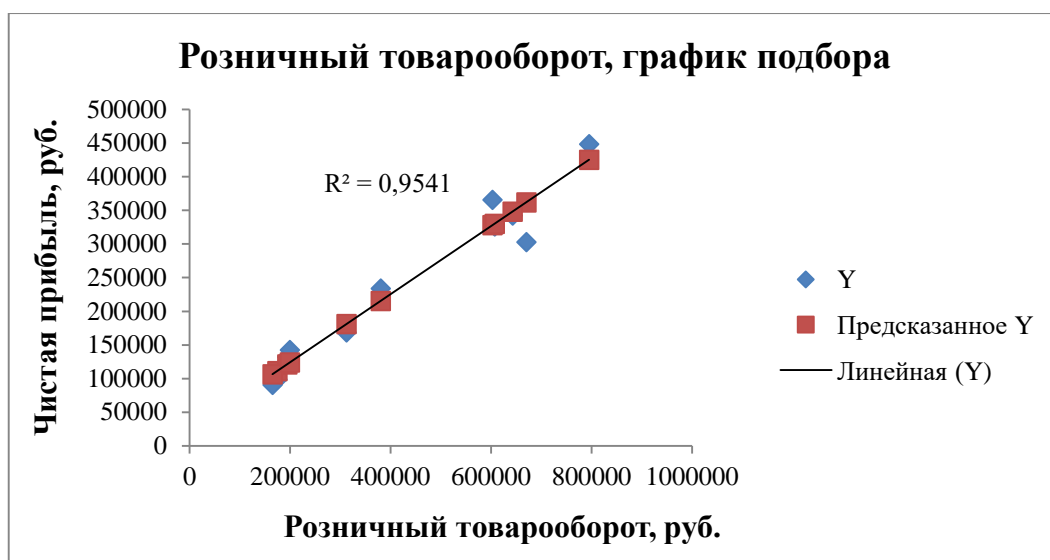


Рис. 8. График подбора переменной X (розничный товарооборот)

Видно, что  $R^2 = 0,95$ , т.е. коэффициент детерминации объясняет зависимость между исследуемыми значениями. Модель качественная и обладает сильной связью, жесткая.

Проведем корреляционный анализ исследуемых параметров, а также показателя «Поступление товаров» ООО «Лаваш» (таблица 7).

Таблица 7

Корреляционный анализ данных исследуемых параметров и поступления товаров ООО «Лаваш»

	Розничный товарооборот	Чистая прибыль	Поступление товаров
Розничный товарооборот	1		
Чистая прибыль	0,98	1	
Поступление товаров	0,99	0,97	1

Таким образом, из полученных данных можно сделать выводы о силе корреляционной связи:

- между розничным товарооборотом и чистой прибылью наблюдается сильная, жесткая связь, равная 0,98;

- между розничным товарооборотом и поступлением товаров также наблюдается сильная, жесткая связь, равная 0,99;



– между чистой прибылью и поступлением товаров имеется сильная, жесткая связь, равная 0,97.

Анализ показателей деятельности ООО «Лаваш» можно представить на рисунке 9.

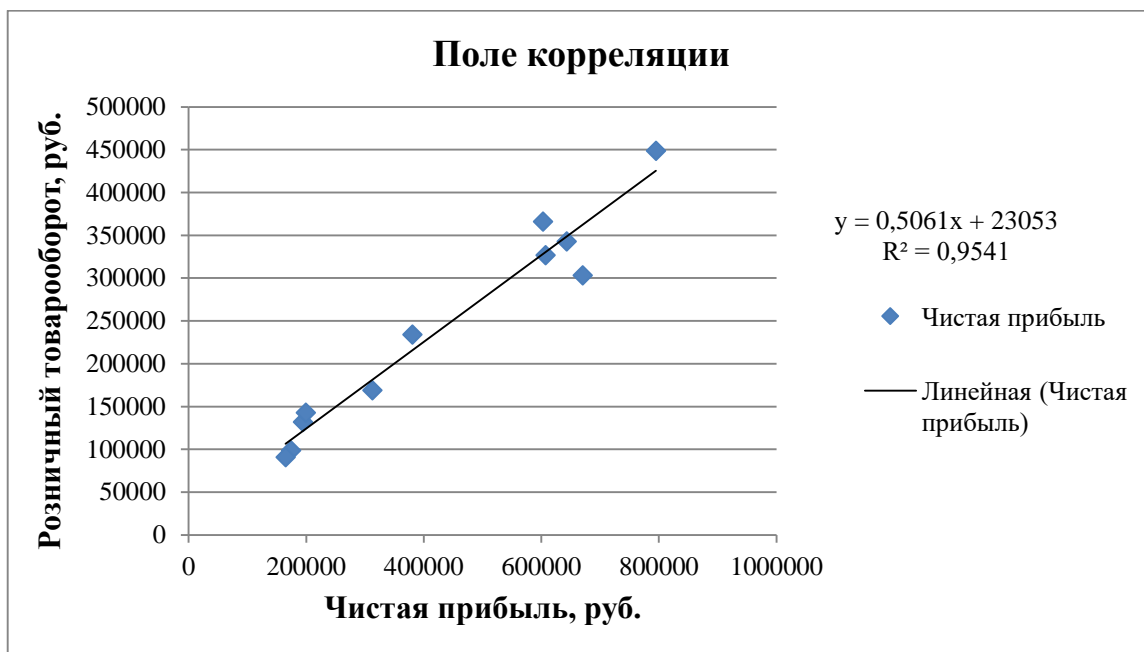


Рис. 9. Анализ деятельности ООО «Лаваш» на основе приведенных показателей

В таблице 8 приведены показатели, на которых производился анализ деятельности ООО «Лаваш» (взаимосвязь внереализационных расходов и расходов от рекламной деятельности).

Таблица 8

Исходные данные для анализа

Год	Внереализационные расходы, руб.	Расходы на рекламную деятельность, руб.
2007	88833,5	145153
2008	118755	150800
2009	81715,5	272385
2010	103690	302430
2011	168913	375362
2012	303054	546044
2013	266210	475375
2014	293875	384150
2015	210449	467666
2016	308400	685334
2017	358972	769226

Регрессионная статистика:

R-квадрат = 0,79

Y-пересечение обладает коэффициентом = 48364,48

Переменная X 1 обладает коэффициентом = 1,76

Оценка коэффициента 1,76 показывает, что при прочих равных условиях с увеличением расходов на рекламную деятельность на 1,76 руб. внереализационные расходы магазина «Лаваш» повысятся на 1 руб.

Графически полученные данные можно отобразить следующим образом (рис. 10-11).

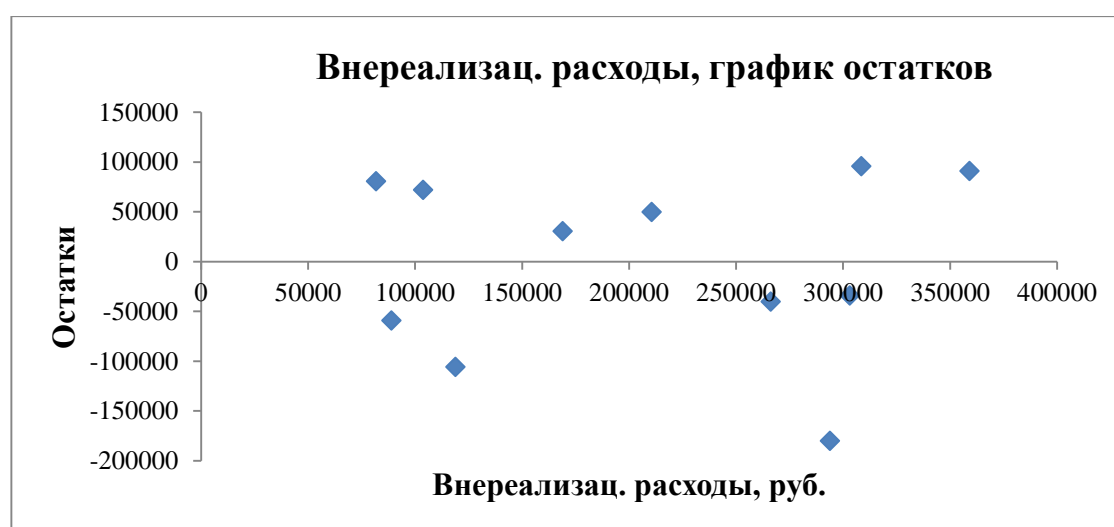


Рис. 10. График остатков переменной X (внереализационные расходы)

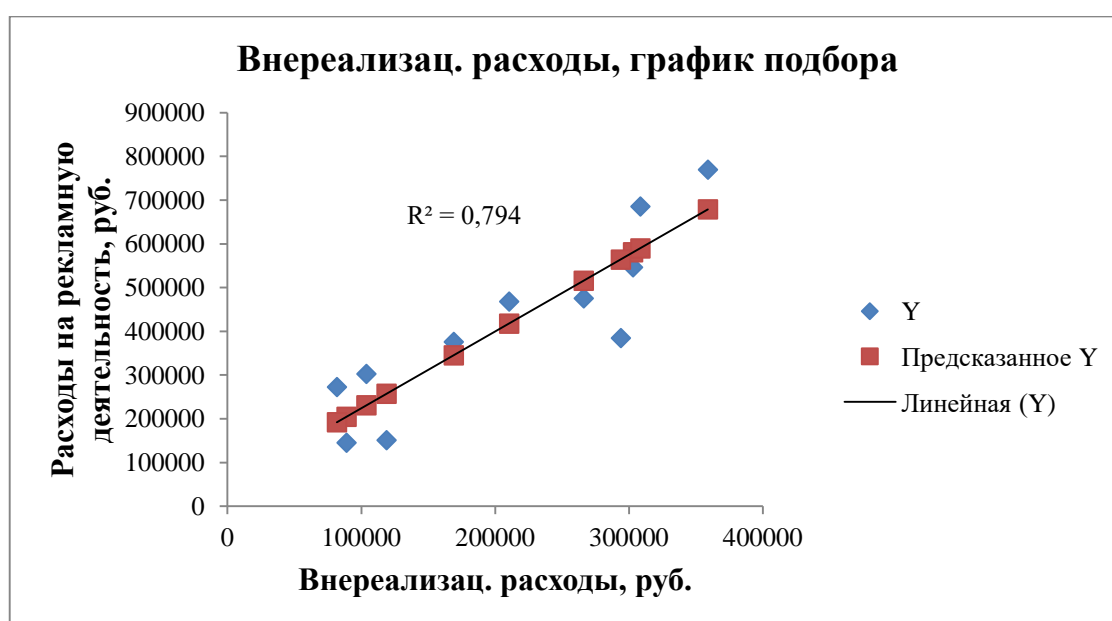


Рис. 11 График подбора переменной X (внереализационные расходы)

Видно, что  $R^2 = 0,79$ , т.е. коэффициент детерминации объясняет зависимость между исследуемыми значениями. Модель качественная и обладает сильной связью.

Проведем корреляционный анализ исследуемых параметров, а также показателя «Прибыль от реализации продукции» ООО «Лаваш» (таблица 9).

Таблица 9

Корреляционный анализ данных исследуемых параметров и прибыли от реализации ООО «Лаваш»

	Внереализационные расходы	Расходы на рекламную деятельность	Прибыль от реализации продукции
Внереализационные расходы	1		
Расходы на рекламную деятельность	0,89	1	
Прибыль от реализации продукции	0,99	0,9	1

Таким образом, из полученных данных можно сделать выводы о силе корреляционной связи:

- между внереализационными расходами магазина «Лаваш» и расходами на рекламную деятельность наблюдается сильная связь, равная 0,89;
- между внереализационными расходами магазина «Лаваш» и прибылью от реализации продукции также наблюдается сильная жесткая связь, равная 0,99;
- между прибылью от реализации продукции и расходами на рекламную деятельность имеется сильная связь, равная 0,9.

Анализ показателей деятельности ООО «Лаваш» можно представить на рисунке 12.

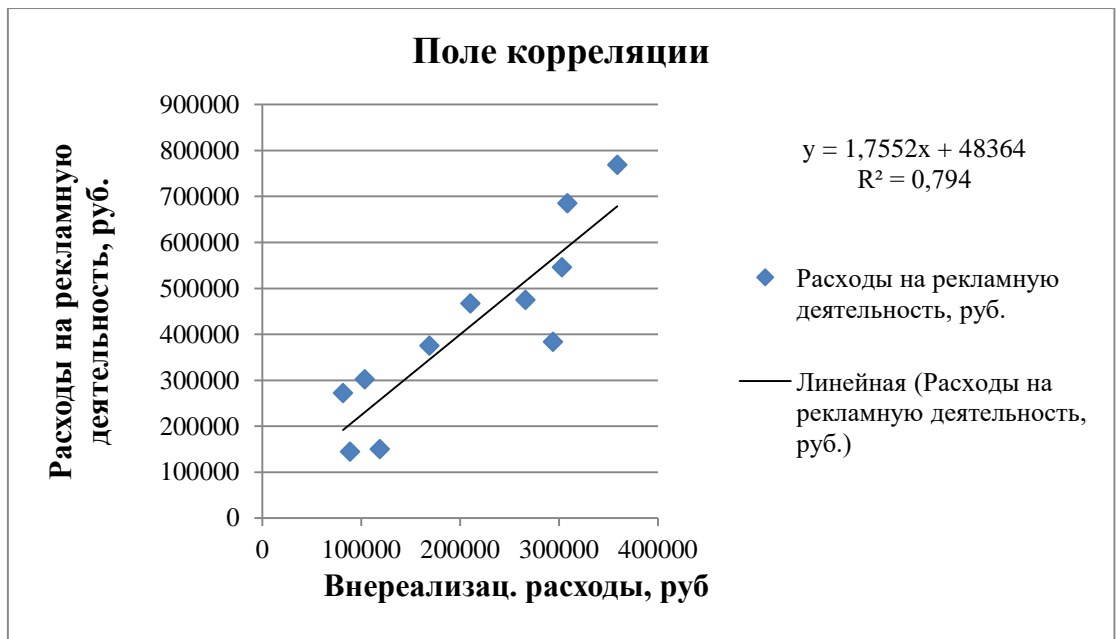


Рис. 12. Анализ деятельности ООО «Лаваш» на основе приведенных показателей

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По окончании работы были решены все поставленные задачи:

1. Приведена характеристика организации ООО «Лаваш»;
2. Представлены основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Лаваш»;
3. Проведен регрессионный и корреляционный анализ некоторых элементов деятельности ООО «Лаваш».

Проведенный анализ позволяет выявить зависимость одного элемента системы предприятия от другого, таким образом, после проведения регрессионного и корреляционного анализа стоит привести выводы, которые были получены в ходе работы:

- с увеличением прибыли от продаж магазина «Лаваш» на 1 руб. его выручка от реализации повысится в среднем на 2,65 руб.;
- с увеличением розничного товарооборота магазина «Лаваш» на 1 руб. его чистая прибыль повысится в среднем на 0,51 руб.;
- с увеличением расходов на рекламную деятельность на 1,76 руб. внереализационные расходы магазина «Лаваш» повысятся на 1 руб.

При помощи корреляционного анализа выявилась закономерность между:

- выручкой от реализации магазина «Лаваш» и его прибылью от реализации наблюдается сильная взаимосвязь;
- розничным товарооборотом и чистой прибылью наблюдается сильная, жесткая связь;
- розничным товарооборотом и поступлением товаров также наблюдается сильная, жесткая связь;
- чистой прибылью и поступлением товаров имеется сильная связь;
- внереализационными расходами магазина «Лаваш» и расходами на рекламную деятельность наблюдается сильная связь;

– внереализационными расходами магазина «Лаваш» и прибылью от реализации продукции также наблюдается жесткая связь;

– прибылью от реализации продукции и расходами на рекламную деятельность имеется сильная связь.

Полученные данные говорят о зависимости одного элемента системы от другого, т.е. при изменении одной величины можно контролировать и направлять изменение другой.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»  
(Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова)

Кафедра \_\_\_\_\_ Экономике и торгового дела \_\_\_\_\_

Направление подготовки \_\_\_\_\_ 38.03.02. Менеджмент \_\_\_\_\_

**Дневник**  
практикума "Учебная корпорация"  
(вид практики)

Группа М161зу, курс 2, Малышева О.А.  
(Ф.И.О. студента)

Дата	Содержание работы	Замечание руководителя практики от предприятия (организации)	Замечание руководителя практики от филиала
09.02.18	Знакомство основными направлениями ООО «Лаваш». Знакомство с персоналом организации. Изучение учредительных документов.	Нет замечаний	Нет замечаний
10.02.18	Проанализированы функции внутреннего контроля в ООО «Лаваш»	Нет замечаний	Нет замечаний
12.10.18	Выявлены особенности ассортимента, приоритеты в работе с поставщиками и потребителями.	Нет замечаний	Нет замечаний
13.02.18	Ознакомилась с показателями оценки деятельности магазина.	Нет замечаний	Нет замечаний
14.02.18	Ознакомилась с правилами оформления первичных документов.	Нет замечаний	Нет замечаний
15.02.18	Ознакомилась с порядком ведения бухгалтерской отчетности.	Нет замечаний	Нет замечаний

<b>16.02.18</b>	Принимала участие в заполнении документов.	Нет замечаний	Нет замечаний
<b>17.02.18</b>	Структурировала информацию о показателях финансовой деятельности магазина.	Нет замечаний	Нет замечаний
<b>19.02.18</b>	Ознакомилась с корреляционным и регрессионным анализом.	Нет замечаний	Нет замечаний
<b>20.02.18</b>	Производила регрессионный анализ выбранных показателей.	Нет замечаний	Нет замечаний
<b>21.02.18</b>	Производила корреляционный анализ выбранных показателей.	Нет замечаний	Нет замечаний
<b>22.02.18</b>	Оформление отчета по практикуму.	Нет замечаний	Нет замечаний

Руководитель практикума  
от предприятия (организации)



М.П. (подпись)

Немкова Е.Н.  
(расшифровка)



## ОТЗЫВ-ХАРАКТЕРИСТИКА

Мальшева Ольга Аркадьевна проходила учебный практикум «Учебная корпорация» в ООО «Лаваш» с 09.02.2018 по 22.02.2018.

За время прохождения практикума Мальшева О.А. полностью выполнила предусмотренную программу, зарекомендовала себя грамотным работником, обладает хорошими аналитическими и организаторскими способностями.

Всю порученную работу выполняла добросовестно и в срок. Стремилась приобретать новые знания. Неоднократно оказывала помощь сотрудникам организации.

Программа практикума полностью выполнена.

Оценка результатам прохождения практикума – «отлично».

Руководитель практикума от предприятия (организации)

Заведующая магазина Немкова Е.Н.  
(Ф.И.О., должность)



Кафедра Экономики и торгового дела

Специальность 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) Менеджмент организации

### ЗАДАНИЕ

#### на практикум "Учебная корпорация"

2 курс М 161зу

(курс, группа)

Малышева Ольга Аркадьевна

(фамилия, имя, отчество)

1. Срок сдачи студентом отчета **26.02.2018 г.**

#### 2. Календарный план

Этапы практикума, содержание выполняемых работ и заданий по программе практикума	Сроки выполнения	
	Начало	Окончание
Изучение деятельности организации. Характеристика предприятия или организации (вид деятельности, структура и т.п.).	09.02.2018	14.02.2018
Изучение основных показателей, характеризующих деятельность организации. Основные данные деятельности организации (привести их описание, таблицы, графики, диаграммы и т.п.)	15.02.2018	17.02.2018
Проведение корреляционного и регрессионного анализа. Регрессионный и корреляционный анализ выбранных показателей деятельности организации.	18.02.2018	21.02.2018
Составление отчета по практикуму	22.02.2018	22.02.2018

3. Место прохождения практикума \_\_\_\_\_ ООО ПК «Лаваш» \_\_\_\_\_

Руководитель практикума от кафедры Филиала

Руководитель практикума от базы практики

Задание принял к исполнению

  
\_\_\_\_\_  
(подпись)  
  
\_\_\_\_\_  
(подпись)  
  
\_\_\_\_\_  
(подпись)

«08» февраля 2018 г.