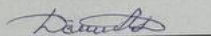


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА,
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

ОТЧЕТ

по производственной профессиональной практике
Развивающий центр «HIPPO SPACE», ИП Шершон
Анастасия Николаевна, г. Владивосток

Студент
группы БМН-22-Б33



М.Д. Дёмина

Руководитель
канд. полит. наук, доцент

91



Н.А. Царева

Руководитель от предприятия
директор



А.Н. Шершон

Нормоконтролер
канд. полит. наук, доцент



Н.А. Царева

Владивосток 2025

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ВВГУ)
ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ

на производственную профессиональную практику
Студенту: Дёминой Марии Дмитриевне
Группы: БМН-22-Б33

Срок сдачи: 17.01.2026

Содержание отчета по производственной практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности:

Введение

Определить цель и задачи практики, основные методы, необходимые для их достижения; объект и предмет исследования, а также его информационная база.

Раздел 1 Характеристика организации (ПКВ-2)

1. Собрать, структурировать и проанализировать информацию, раскрывающую особенности деятельности предприятия (организации):
- основные реквизиты (название, форма собственности, юридический адрес, местонахождение и т.п.); основные виды деятельности;
 - особенности организационно-правовой формы предприятия;
 - система налогообложения;
 - анализ организационной структуры;
 - проанализировать основные технико-экономические показатели хозяйственной деятельности за три последних отчетных года.

Раздел 2 Стратегический анализ среды организации (ПКВ-1)

Провести стратегический анализ отрасли (вида экономической деятельности), к которой относится исследуемое предприятие (организация) с использованием методов PESTEL-анализа, модели 5 конкурентных сил М. Портера, конкурентного анализа, SNW- и SWOT-анализа.

Сделать выводы о возможных перспективах развития предприятия в отрасли.

Раздел 3 Выявление и оценка отраслевых рисков (ПКВ-2)

Провести анализ и оценку рисков работы в отрасли:

- выявление источников риска в отрасли;
- анализ и оценка рисков;
- определение возможной и оптимальной реакции на отраслевые риски.

Оформить отчет в соответствии с требованиями университета.

Руководитель практики
канд. полит. наук, доцент кафедры ЭУ

Задание получил:

Задание согласовано:

Руководитель практики от профильной организации
Индивидуальный предприниматель



Н.А. Царева

М.Д. Дёмина

А.Н. Шершон


**РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН)
ПРОВЕДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ (ПРОЕКТНО-ТЕХ-
НОЛОГИЧЕСКОЙ) ПРАКТИКИ**

Студент Дёмина Мария Дмитриевна
Фамилия Имя Отчество

Кафедра экономики и управления гр. БМН-22-Б33

Руководители практики Царева Наталья Александровна
Фамилия Имя Отчество

Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожар-
ной безопасности прошел



(подпись уполномоченного лица, ИП)


С правилами трудового распорядка ознакомлен М.Д. Дёмина
(подпись обучающегося)

Этапы практики	Виды работы	Срок выполнения	Отметка руководителя о выполнении
1. Подготови- тельный	Организационное собрание	10.11.2025	
	Инструктаж по технике безопасности	10.11.2025	
2. Практический	Характеристика организации	11.11.2025-16.11.2025	
	Стратегический анализ среды органи- зации	18.11.2025-30.11.2025	
	Оценка и управление рисками проекта	01.12.2025-28.12.2025	
3. Заключитель- ный	Подготовка и сдача отчета	12.01.2026-17.01.2026	

Руководитель практики
канд. полит. наук,
доцент кафедры ЭУ

Руководитель практики от организации
ИП Шершон


Н.А. Царева


А.Н. Шершон

Характеристика

Студентка Дёмина Мария Дмитриевна за время прохождения практики добросовестно выполняла все задания от руководителя, показала достаточные знания в дисциплинах менеджмента и экономики. На протяжении практики была дисциплинирована, ответственна, пунктуальна, в полной мере познакомилась с менеджментом ИП Шершон А.Н.. Программу практики выполнила в полном объеме.

Рекомендуемая оценка «отлично».

ИП Шершон Анастасия Николаевна



Содержание

Введение	3
1 Характеристика предприятия	4
1.1 Основные виды деятельности	4
1.2 Анализ организационной структуры предприятия	6
1.3 Анализ экономических показателей предприятия	7
2 Стратегический анализ среды организации	9
2.1 PESTEL-анализ среды организации	9
2.2 Анализ по модели пяти сил М. Портера	10
2.3 Конкурентный анализ	12
2.4 SNW-анализ отрасли логопедических услуг	13
2.5 SWOT-анализ	14
3 Анализ отраслевых рисков деятельности организации «HIPPO SPACE»	16
3.1 Выявление источников риска в отрасли дошкольных логопедических услуг	16
3.2 Анализ и оценка рисков	17
3.3 Определение реакции на отраслевые риски	18
Заключение	21
Список использованных источников	22

Введение

В настоящее время наблюдается быстрый рост числа детей с различными речевыми нарушениями. Речь у таких детей малопонятна для окружающих: некоторые звуки полностью отсутствуют, т.е. не произносятся, пропускаются или заменяются другими. Наблюдается неумение правильно построить фразу, составить рассказ по картинке, пересказать текст.

В связи с этим, основной задачей коррекционно-логопедического обучения детей с речевыми нарушениями, является формирование у них грамматически правильной, лексически богатой и фонетически четкой речи, дающей возможность речевого общения. Также у многих детей наблюдаются проблемы с концентрацией и трудности в обучении. В центре представлено множество программ для помощи детям дошкольного и школьного возраста.

Цель производственной практики: стратегический анализ организации, выявление и оценка отраслевых рисков.

Задачи практики:

- сбор и анализ информации, раскрывающей деятельность организации;
- проведение анализа нормативно правовой базы, регулирующей деятельность предприятия;
- проведение экономического анализа деятельности организации;
- проведение стратегического анализа среды организации;
- проведение анализа и оценки рисков работы в отрасли;
- определение возможной и оптимальной реакции на отраслевые риски.

При написании отчета были использованы: федеральные законы, научные статьи.

Также были использованы внутренние документы организации: финансовая и бухгалтерская отчетность.

1 Характеристика предприятия

1.1 Основные виды деятельности предприятия

Логопедическое учреждение ИП Шершон А. Н. «HIPPO SPACE» создано для оказания практической помощи детям дошкольного (4-7 лет) возраста с нарушениями речи. Учреждение организовалось с целью обеспечения благоприятных условий для совершенствования педагогического процесса, стимулирования деятельности учителя-логопеда, повышения эффективности и качества коррекционного обучения, методического и профессионального уровня учителя-логопеда, сосредоточения наглядного, дидактического материала, методической литературы, технических средств, отвечающих задачам коррекционно-развивающего обучения.

Логопедическое учреждение является важнейшей составляющей коррекционно-развивающей среды, задачами которого являются:

- осуществление необходимой коррекции речевых нарушений у детей дошкольного возраста;
- предупреждение и коррекция нарушений устной и письменной речи; развитие высших психических функций воспитанников.
- оказывает логопедическую помощь педагогическим работникам ДООУ в освоении учебных программ, методических материалов, методов обучения, развития и воспитания детей; в организации и управлении образовательным процессом, его психологическом сопровождении;
- обеспечивает сбор, анализ и систематизацию опыта работы, создает банк данных об эффективных формах работы и их результатах;
- создает временные творческие группы по разработке содержания методической работы образовательного учреждения по определенному направлению деятельности;
- предоставляет педагогическим кадрам право повышения профессиональной компетентности через различные формы организации методической работы: семинары, консультации, открытые уроки и т.п.;
- создает условия педагогическим кадрам образовательного учреждения

для ознакомления, как с опытом работы всего педагогического персонала, так и с опытом отдельных педагогов ДОУ.

Целью деятельности является своевременное выявление и предупреждение речевых нарушений у детей дошкольного возраста

Основными задачами организации являются:

- консультативно-диагностическая работа и отбор детей для осуществления коррекционной работы в кабинете;
- проведение индивидуальных и групповых логопедических и психологических занятий;
- консультативная работа с родителями, привлечение родителей к участию в выполнении в доступных формах логопедических заданий, созданию условий для речевого режима и благоприятного психологического климата в семье;

Основная задача: обеспечение специализированной, консультативно-диагностической, коррекционно-воспитательной, психологической, социальной помощи детям дошкольного возраста с особенностями психофизического развития.

Задача логопедического воздействия: предупреждение и исправление речевых дефектов через: создание соответствующих условий – системы мероприятий постепенного воздействия на ребенка, страдающего тем или иным нарушением речи.

Организация коррекционного процесса обеспечивается:

- своевременным обследованием детей;
- рациональным составлением расписаний занятий;
- планированием подгрупповой и индивидуальной работы;
- оснащением кабинета необходимым оборудованием и наглядными пособиями;
- совместной работой учителя-логопеда с воспитателями, педагогом - психологом, мед. персоналом, музыкальным руководителем.

Реквизиты предприятия представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Паспорт организации «HIPPO SPACE»

Дата и адрес регистрации	01.10.2023 г. По адресу г. Владивосток ул. Нерчинская 52, кв. 95
Юридический адрес	г. Владивосток ул. Нерчинская 52, кв. 95
Регистратор	Инспекция Федеральной Налоговой Службы по Ленинскому району г. Владивостока
ОГРНИП	323253600090181
ИНН	253605489975
ОКПО	2027175369
ОКАТО	05401364000
ОКТМО	05701000001
Регистрационный номер	035004122086
Наименование территориального органа	Государственное учреждение Управление Пенсионного фонда Российской Федерации по Ленинскому району г. Владивостока Приморского края
Категория субъекта	Микропредприятие

ОКВЭД: Образование дополнительное детей и взрослых (85.41)

Основной формой организации коррекционно-образовательной работы являются занятия, которые проводятся в часы, предусмотренные графиком работы учителя – логопеда.

Продолжительность логопедических занятий в каждой возрастной группе определяется реализуемой программой специального образования.

Рабочее время в среднем составляет 16 часов в неделю.

Количество детей, посещающих индивидуальные и групповые занятия, составляет до 15 человек на ставку.

1.2 Анализ организационной структуры предприятия

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 1.1.

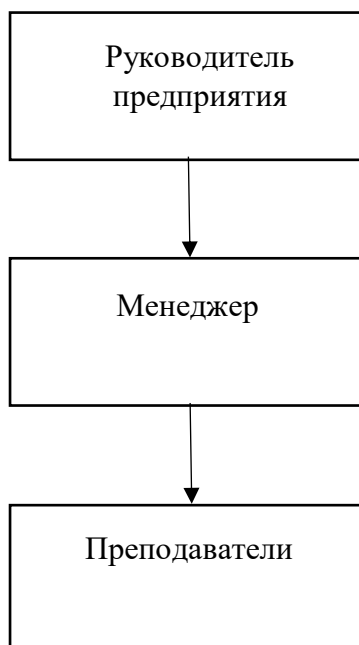


Рисунок 1.1 - Организационная структура предприятия

Руководитель управляет финансами, маркетингом и общей стратегией развития центра. Менеджер организует учебный процесс, координирует работу преподавателей и решает административные вопросы. Преподаватели отвечают за проведение занятий, разработку учебных программ и взаимодействие с родителями.

Структура имеет элементы децентрализованного управления, так как менеджер делегирует часть полномочий преподавателям, позволяя им принимать решения в рамках их ответственности.

Численность и квалификация персонала - в центре работает 6 человек (руководитель, менеджер, 4 преподавателя). Все преподаватели имеют соответствующее образование и опыт работы с детьми.

Основной канал связи — менеджер, который организует регулярные собрания и обсуждения, обеспечивая обмен информацией между преподавателями и руководителем.

1.3 Анализ экономических показателей предприятия

Анализ основных экономических показателей хозяйственной деятельности «HIPPO SPACE» за два последних отчётных года показан в таблице 1.2.

Выбрана УСН «Доходы» или УСН 6% —это специальный налоговый режим для ИП и юридических лиц, когда бизнес платит только один налог с доходов. Выбор обусловлен простотой ведения отчетности и низкой налоговой ставкой.

Таблица 1.2 – Анализ экономических показателей ИП Шершон А.Н.

Показатель	2023 г. , тыс. руб.	2024 г. , тыс. руб.	Отклонение, тыс. руб.	Темпы роста, %
Выручка	932	1018	86	109,22
Затраты	132	156	24	118,18
Стоимость основных средств	70	100	30	142,86
Фондоотдача	13,31	10,18	-1,96	76,48
Чистая прибыль	612	646	32	105,56

Из данных видно, что выручка предприятия систематически увеличивается на протяжении двух лет. Также увеличиваются затраты, что связано с увеличением выручки и численности персонала. Стоимость основных средств выросла в 2024 году, так как было приобретено оборудование для занятий. Фондоотдача уменьшилась по сравнению с 2024 годом, так как увеличилась стоимость основных фондов. В 2024 году был принят на работу новый преподаватель. Чистая прибыль также увеличилась на 32 тысячи рублей в 2024.

2 Стратегический анализ среды организации

2.1 PESTEL-анализ отрасли логопедических услуг.

Для формирования стратегии организации «HIPPO SPACE» необходимо понимать макроэкономические условия, в которых она функционирует.

PESTEL-анализ позволяет структурированно оценить ключевые политические, экономические, социальные, технологические, экологические и правовые факторы, оказывающие влияние на всю отрасль дошкольных логопедических услуг [1]. Результаты анализа представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – PESTEL-анализ отрасли организации

Фактор	Воздействие на отрасль	Характер воздействия
Р-Политические		
Реализация нацпроектов («Десятилетие детства» [2])	Повышение значимости и поддержки сферы раннего развития.	Благоприятное
Ужесточение требований лицензирования и контроля	Увеличение административной нагрузки на организацию.	Негативное
Е-Экономические		
Экономическая нестабильность и инфляция	Снижение платежеспособности население и сокращение расходов на дополнительное образование.	Негативное
Рост доходов населения	Повышение спроса на платные образовательные услуги.	Благоприятное
S-Социальные		
Рост осведомленности о логопедических услугах среди населения.	Формирование устойчивого спроса на логопедические услуги	Благоприятное
Тренд на осознанное родительство	Готовность родителей инвестировать в развитие детей.	Благоприятное
Т-Технологические		
Появление новых коррекционных методик и оборудования [3] (интерактивные панели, БОС)	Повышение эффективности услуг.	Благоприятное
Высокая стоимость оборудования	Необходимость значительных	Негативное

	инвестиций.	
--	-------------	--

Продолжение таблицы 2.1

Фактор	Воздействие на отрасль	Характер воздействия
Е-Экологические		
Повышенное внимание к экологии	Спрос на организации использующие бережливые и безопасные технологии.	Благоприятное
L-Правовые		
Четкость требований к ДООУ	Формирование единых стандартов качества и правил работы на рынке.	Благоприятное
Сложность и изменчивость налогового и трудового законодательства	Риск нарушений требований и возможные штрафы.	Негативное

Проведенный PESTEL-анализ показал, что отрасль дошкольных логопедических услуг находится в благоприятной социально-экономической среде, поддерживается государственными инициативами и технологическим развитием.

Ключевыми точками роста являются устойчивый социальный тренд на осознанное родительство и готовность среднего класса инвестировать в развитие детей. Однако отрасль остается чувствительной к экономической нестабильности и государственному регулированию. Таким образом, для успешной деятельности организации необходимо не только использовать открывающиеся возможности, но и формировать финансовую устойчивость и строгое соблюдение нормативных требований.

2.2 Анализ по модели пяти сил М. Портера

После оценки макросреды важно проанализировать непосредственное конкурентное окружение организации. Классическая модель пяти сил Майкла Портера позволяет определить интенсивность конкуренции в отрасли и выявить ключевые источники конкурентного давления [4]. Анализ каждой из пяти сил дает понимание общей привлекательности рынка и помогает определить

стратегические позиции «HIPPO SPACE».

Анализ по модели пяти сил М. Портера представлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Анализ по модели пяти сил М. Портера

Конкурентная сила	Уровень угрозы	Обоснование
Угроза появления новых конкурентов	Средний	Барьеры для входа в отрасль - высокие требования к квалификации персонала, постоянные инвестиции в оборудование и в обучение персонала, дорогая аренда помещений и оборудования для занятий с детьми. Стимулы – высокая рентабельность и рост спроса на услуги логопедов.
Рыночная власть поставщиков	Низкий	Поставщики оборудования и расходных материалов многочисленны, в большинстве случаев их продукция не уникальна, что ослабевает силу воздействия.
Рыночная власть потребителей	Высокий	У клиентов есть широкий выбор альтернатив, что усиливает власть потребителей.
Угроза товаров-заменителей	Средний	Основные заменители – государственные учреждения (низкое качество услуг, длинные очереди), частные логопеды (цена ниже, но часто нет подходящих условий для занятий), занятия с родителями (низкая эффективность)
Внутриотраслевая конкуренция	Высокий	Конкуренция ведется по цене, качеству услуг, наличию оборудования, расположения центров. На рынке присутствуют крупные сети, частные специалисты и местные центры.

Анализ пяти сил Портера позволяет оценить общую привлекательность рынка как умеренно высокую. Несмотря на высокую интенсивность внутриотраслевой конкуренции, барьеры для входа новых игроков остаются существенными, а угрозы со стороны поставщиков и товаров-заменителей — ограниченными.

Наибольшее влияние на деятельность «HIPPO SPACE» оказывает

конкуренция за потребителя, которая ведется не только по цене, но и, в первую очередь, по качеству услуг, квалификации специалистов и уникальности предлагаемых методик. Следовательно, конкурентная стратегия центра должна быть основана на персонализации и построении долгосрочных отношений с клиентами.

2.3 Конкурентный анализ

Для разработки эффективной конкурентной стратегии недостаточно общей оценки сил по Портеру, требуется детальное изучение основных игроков на рынке. Проведенный конкурентный анализ направлен на сравнение «HIPPO SPACE» с ключевыми соперниками, выявление их сильных и слабых сторон, что позволяет точнее определить конкурентные преимущества и уязвимые места организации [9]. Конкурентный анализ представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Конкурентный анализ предприятия «HIPPO SPACE»

Критерий/Конкурент	Онижедети	Владкидс	Карапуз академия	ПроЛог	HIPPO SPACE
Стоимость разового занятия, руб.	1500-1950	1500	600	1900	1500
Расположение	Каплунова 10/Нейбута, 141	40 лет ВЛКСМ, 12	Лазо, 6в	Толбухина, 2	Комсомольская, 5а
Длительность занятия	20-60 минут	30 минут	Нет информации	30 минут	45 минут
Оценка в 2ГИС	4.9/5	4.9	4.2	5	5
Наличие филиалов	Да	Нет	Нет	Нет	Нет
Количество отзывов в 2ГИС	57/2	50	21	38	13

Проведенный конкурентный анализ показывает, что «HIPPO SPACE» занимает устойчивую позицию на рынке логопедических услуг, однако обладает как конкурентными преимуществами, так и зонами для развития.

Ключевые конкурентные преимущества организации - высокая оценка качества услуг (5/5 в 2ГИС), что свидетельствует о полном удовлетворении

клиентов предоставляемым сервисом, оптимальное соотношение цены и продолжительности занятия (1500 руб. за 45 минут), что обеспечивает лучшую ценовую эффективность по сравнению с ближайшими конкурентами, выгодное расположение в центре города (Комсомольская 5а).

Зоны развития – недостаточное количество отзывов (13 против 38-57 у основных конкурентов), что снижает видимость организации и доверие потенциальных клиентов, отсутствие филиальной сети ограничивает охват рынка и доступность услуг.

2.4 SNW-анализ отрасли логопедических услуг

Стратегический анализ требует объективной оценки внутреннего потенциала компании. SNW-анализ является эффективным инструментом для такой диагностики, где S (Strength) – сильная сторона, N (Neutral) – нейтральная сторона, а W (Weakness) – слабая сторона [5]. SNW-анализ является крайне полезным и эффективным инструментом получения углубленных данных по достаточно обширному спектру факторов внутренней среды предприятия [6].

SNW-анализ предприятия «HIPPO SPACE» представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – SNW-анализ предприятия «HIPPO SPACE»

Значимые параметры в деятельности	S	N	W
Квалификация персонала	+		
Методики и программы	+		
Ценовая политика		+	
Маркетинг и реклама		+	
Клиентская база			+
Репутация и бренд		+	

Проведенный SNW-анализ выявил смешанное состояние внутренней среды предприятия «HIPPO SPACE». Организация демонстрирует выраженные конкурентные преимущества в ключевых профессиональных областях: высокая квалификация персонала (S) и качественные методики работы (S) формируют прочный фундамент для предоставления услуг. Однако нейтральное положение таких значимых параметров, как ценовая политика, маркетинг и репутация (N),

указывает на наличие нереализованного потенциала и отсутствие активной стратегии по усилению рыночных позиций.

Наиболее серьезной проблемой является слабая сторона (W) - клиентская база. Это свидетельствует о трудностях в привлечении и удержании клиентов.

Таким образом, при наличии конкурентных преимуществ, предприятие сталкивается с существенными ограничениями в области продажи своих услуг и построения устойчивых отношений с потребителями. Для устойчивого развития «HIPPO SPACE» необходимо устранить слабые стороны в работе с клиентской базой и развивать нейтральные направления до уровня конкурентных преимуществ.

2.5 SWOT-анализ предприятия

Сводным этапом стратегического анализа является SWOT-анализ, который интегрирует выводы всех предыдущих этапов. Он позволяет соотнести внутренние сильные и слабые стороны «HIPPO SPACE» с внешними возможностями и угрозами рынка, что является основой для формулирования конкретных стратегий развития организации [7].

SWOT-анализ основан на системе распределения всех факторов предприятия на 4 группы: S-преимущества, W-недостатки, О-возможности, Т-угрозы. Данный анализ включают сбор и оценку компетенций компании. Определение сильных и слабых сторон предприятия происходит в результате комплексной оценке всех факторов [8].

SWOT-анализ предприятия представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – SWOT-анализ предприятия «HIPPO SPACE»

S-преимущества	W-недостатки
Высококвалифицированный персонал	Неразвитая клиентская база
Наличие собственных программ и методик	Слабое присутствие в социальных сетях
Ценовая политика	Пассивная маркетинговая стратегия
О-возможности	Т-угрозы
Рост спроса на логопедические услуги	Рост конкуренции в сфере образовательных услуг

Возможности партнерства с частными детскими садами и магазинами для детей	Снижение платежеспособности населения
Развитие дистанционных технологий диагностики и проведения занятий	Ужесточение требований к образовательным учреждениям

Проведенный SWOT-анализ выявил стратегическую диспропорцию в развитии организации «HIPPO SPACE». С одной стороны, компания обладает высококвалифицированными специалистами и уникальными методиками работы, что составляет ее ключевое конкурентное преимущество. С другой стороны, серьезные слабости в коммерческой и маркетинговой деятельности, особенно в управлении клиентской базой и продвижении услуг.

Внешняя среда предоставляет организации значительные возможности для роста, связанные с увеличением спроса на качественные логопедические услуги и развитием дистанционных форматов работы. Такие возможности как развитие дистанционных форматов работы и потенциальное партнерство с частными образовательными учреждениями открывают перспективы для существенного расширения клиентской базы и диверсификации услуг.

Однако для реализации этого потенциала необходима системная работа по цифровизации бизнес-процессов и разработке гибкой ценовой политики, учитывающей разные сегменты потребителей. Также растущая конкуренция и ужесточение регулирования требуют от компании более проработанной рыночной позиции.

3 Анализ отраслевых рисков деятельности организации «HIPPO SPACE»

3.1 Выявление источников риска в отрасли дошкольных логопедических услуг

Деятельность организации «HIPPO SPACE» в сфере дошкольных логопедических услуг осуществляется в условиях рисковой среды. Проведенный анализ позволил идентифицировать следующие ключевые источники рисков, характерные для данной отрасли:

Макроэкономические и политические источники рисков:

Экономическая нестабильность: Снижение реальных доходов населения напрямую влияет на платежеспособный спрос в сегменте платных образовательных услуг. Семьи начинают экономить, в первую очередь, на дополнительном образовании, воспринимая его как второстепенную статью расходов [10].

Изменения в бюджетном финансировании: Сокращение государственного финансирования программ поддержки детей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) может уменьшить количество семей, способных оплачивать логопедические услуги из собственных средств [11].

Отраслевые и рыночные источники рисков:

Рост числа частных логопедических кабинетов и сетевых детских центров: Это обостряет конкуренцию за клиентов и квалифицированных специалистов. Это создает риски снижения цен и увеличения затрат на маркетинг и удержание персонала [12].

Изменение потребительских предпочтений: Родители становятся более информированными и требовательными. Они ожидают индивидуального подхода, прозрачности результатов и использования инновационных методик [13].

Регуляторные и правовые источники рисков:

Ужесточение контрольно-надзорной деятельности: Проверки со стороны государственных органов связаны с риском предписаний и штрафов за

несоответствия установленным нормам [14].

Соблюдение законодательства о защите персональных данных: Работа с персональными данными детей и их родителей требует создания надежных систем защиты информации [15].

3.2 Анализ и оценка рисков

На основе выявленных источников риска проведена качественная и количественная оценка рисков для организации. Оценка отраслевых рисков представлена в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Оценка отраслевых рисков организации

Группа рисков	Риск	Вероятность	Влияние
Финансово-экономические	Снижение платежеспособности клиентов	Высокая	Среднее
	Рост стоимости аренды и расходных материалов	Средняя	Среднее
Административные	Ужесточения требований к дошкольным организациям	Средняя	Высокое
	Изменения в налоговом законодательстве	Средняя	Среднее
Рыночные	Усиление конкуренции	Высокая	Высокое
Операционные	Дефицит квалифицированных кадров	Высокая	Высокое
	Устаревание оборудования и методик	Низкая	Среднее
Репутационные	Негативные отзывы	Низкая	Высокое

Наибольшую угрозу для организации представляют риски, имеющие высокую вероятность реализации и значительное влияние на деятельность: усиление конкуренции, дефицит квалифицированных кадров и снижение платежеспособности клиентов.

3.3 Определение реакции на отраслевые риски

Для эффективного управления выявленными рисками предлагается

реализация комплекса мероприятий, сгруппированных по типам рисков [16].

Для финансово-экономических рисков:

1 Снижение платежеспособности клиентов:

1) Внедрение многоуровневой системы ценообразования:

Базовый пакет (групповые занятия) - 1 000 руб./занятие;

Стандартный пакет (индивидуальные занятия) - 1 500 руб./занятие;

Премиум пакет (индивидуальные занятия + дополнительные услуги) - 2 000 руб./занятие.

2) Разработка программ лояльности:

Скидка 10% при покупке абонемента на 8 занятий;

Скидка 15% при покупке абонемента на 12 занятий;

Семейная скидка 5% на второго ребенка.

3) Введение системы рассрочки платежа для дорогостоящих курсов;

4) Разработка социальных программ для малообеспеченных семей.

2 Рост стоимости аренды и материалов:

1) Заключение долгосрочного договора аренды с фиксированной ставкой;

2) Создание пула надежных поставщиков с оптовыми скидками;

3) Введение системы жесткого контроля расходных материалов;

4) Оптимизация графика занятий для максимальной загрузки помещений.

Для административных рисков:

1 Ужесточение лицензионных требований:

Назначение ответственного сотрудника за соответствие лицензионным требованиям;

1) Проведение ежеквартального внутреннего аудита:

2) Проверка образовательных программ;

Контроль квалификации персонала;

Мониторинг материально-технической базы.

3) Ежегодное обучение сотрудников по изменениям в законодательстве.

2 Изменения в налоговом законодательстве:

1) Внедрение системы налогового планирования [17];

- 2) Регулярные консультации с налоговым экспертом;
- 3) Создание резервного фонда на случай изменений.

Для рыночных рисков:

Усиление конкуренции [18]:

- 1) Введение уникальных услуг;
- 2) Разработка авторских методик с подтвержденной эффективностью;
- 3) Создание брендированных рабочих материалов;
- 4) Создание образовательного блога с полезным контентом;
- 5) Программа повышения лояльности текущих клиентов:

Система рекомендаций (скидка 10% за приведенного друга);

Регулярные бесплатные мастер-классы;

Программа отзывов с бонусами.

Для операционных рисков:

1 Дефицит квалифицированных кадров [19]:

- 1) Создание системы привлечения и удержания специалистов:

Конкурентная заработная плата + бонусы за результаты;

Программа профессионального развития за счет компании;

Социальный пакет (ДМС, фитнес, питание).

- 2) Создание комфортной рабочей среды:

- 3) Гибкий график работы;

- 4) Современное оснащение рабочих мест;

- 5) Корпоративная культура.

2 Устаревание оборудования и методик:

Внедрение системы постоянного обновления;

Подписка на профессиональные издания;

Участие в отраслевых конференциях;

Ежеквартальный обзор новых методик;

Обучение сотрудников новым методикам.

Для репутационных рисков:

- 1 Негативные отзывы в социальных сетях [20]:

1) Разработка политики работы с отзывами:

Мониторинг упоминаний в интернете;

Оперативное реагирование на негатив (в течение 2 часов).

2) Внедрение системы контроля качества:

Регулярный опрос клиентов;

Внутренние проверки.

3) Четкое согласование ожиданий с клиентами;

4) Прозрачная система оценки результатов;

5) Регулярная обратная связь.

Каждая из предложенных мер разбита на группы рисков. Реализация данного комплекса мероприятий позволит не только минимизировать отраслевые риски, но и создать устойчивые конкурентные преимущества организации на рынке логопедических услуг.

Реализация предложенных мероприятий потребует значительных организационных усилий и финансовых инвестиций, однако позволит создать прочный фундамент для устойчивого развития организации в долгосрочной перспективе. Приоритетными на начальном этапе должны стать меры по снижению кадровых и конкурентных рисков, как наиболее существенных для текущей деятельности «HIPPO SPACE».

Последующий мониторинг реализации мероприятий и их корректировка должны осуществляться в рамках системы стратегического управления организацией с ежегодным пересмотром плана по управлению рисками.

Заключение

Во время прохождения производственной профессиональной практики была поставлена цель выявление и оценка отраслевых рисков.

Задачи практики:

- сбор и анализ информации, раскрывающей деятельность организации;
- проведение анализа нормативно правовой базы, регулирующей деятельность предприятия;
- проведение экономического анализа деятельности организации;
- проведение стратегического анализа среды организации;
- проведение анализа и оценки рисков работы в отрасли;
- определение возможной и оптимальной реакции на отраслевые риски;

Были получены навыки анализа отраслевых рисков, проведения анализа конкурентной среды и состояния отрасли. Также были рассмотрены нормативно правовые акты влияющие на деятельность организации.

ИП Шершон А.Н. занимается логопедическими услугами для детей дошкольного и школьного возраста.

В результате практики были определены отраслевые риски дошкольных образовательных учреждений.

По итогам проведенного анализа отраслевых рисков наблюдаются основные риски, связанные с экономической нестабильностью, дефицитом кадров на рынке труда, ростом цен на аренду и материалы, ростом конкуренции внутри отрасли.

Были предложены меры по минимизации рисков. Это должно увеличить доход и расширить клиентскую базу предприятия.

Все задания от руководителя практики выполнены успешно.

Список использованных источников

- 1 Лисицын А. В. Модели и инструменты стратегического планирования организаций: теоретический подход и практические рекомендации // Journal of Monetary Economics and Management. 2024. №9. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modeli-i-instrumenty-strategicheskogo-planirovaniya-organizatsiy-teoreticheskiy-podhod-i-prakticheskie-rekomendatsii> (дата обращения: 18.11.2025).
- 2 Указ Президента Российской Федерации «Об объявлении в Российской Федерации Десятилетия детства» от 29 мая 2017 года № 240
- 3 Ниметуллаева Н. А. Современные и традиционные технологии логопедической диагностики детей младшего школьного возраста // Вестник науки. 2024. №12 (81). - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-i-traditsionnye-tehnologii-logopedicheskoy-dagnostiki-detey-mladshego-shkolnogo-vozrasta> (дата обращения: 18.11.2025).
- 4 Савельева О. А., Федорова Н. В. Анализ конкурентной среды компании по модели «пяти сил» м. портера // Вестник науки. 2025. №11 (92). - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-konkurentnoy-sredy-kompanii-po-modeli-pyati-sil-m-portera> (дата обращения: 18.11.2025).
- 5 Рустамова Ш., Уссаева А., Илджанова Б., Аннамырадова А. SNW – анализ как инструмент стратегического анализа // Инновационная наука. 2025. №1-1. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/snw-analiz-kak-instrument-strategicheskogo-analiza> (дата обращения: 19.11.2025).
- 6 Коляда Н. Я. Роль SWOT И SNW-анализов в процессе стратегического управления компанией // National Science. 2023. №5. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-swoti-snw-analizov-v-protssesse-strategicheskogo-upravleniya-kompaniey> (дата обращения: 19.11.2025).
- 7 Гладышева А. В., Чепурова И. Ф. Стратегический анализ системы управления с использованием PEST-анализа И SWOT-анализа // Бизнес и дизайн ревю. 2025. №2 (38). - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskii-analiz-sistemy-upravleniya-s-ispolzovaniem-pest-analiza-i-swot-analiza> (дата обращения: 19.11.2025).

19.11.2025).

8 Маслов Е. А., Сярдова О. М. SWOT и PEST анализ организации. преимущества и недостатки // Экономика и социум. 2021. №4-2 (83). - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/swot-i-pest-analiz-organizatsii-preimuschestva-i-nedostatki> (дата обращения: 19.11.2025).

9 Шигапова А. И. Инновационные методы конкурентного анализа рынка // Форум молодых ученых. 2023. №10 (86). - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-metody-konkurentnogo-analiza-rynka> (дата обращения: 20.11.2025).

10 Васина Е. В., Иванкина М. С. Платежеспособность и ликвидность как составляющие экономической устойчивости предприятия // Устойчивое развитие, экоинновации и «зеленые» экономика и технологии: III Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием, посвященная 90-летию СГЭУ. 2021. №. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/platezhesposobnost-i-likvidnost-kak-sostavlyayushchie-ekonomicheskoy-ustoychivosti-predpriyatiya> (дата обращения: 23.11.2025).

11 Аверин А. Н., Шубина Л. В., Жихарев А. И. Государственная социальная помощь // История. Культурология. Политология. 2025. №1. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-sotsialnaya-pomosch> (дата обращения: 23.11.2025).

12 Жоодарбек К. А., Мавлянова А. Ш., Калыкова А. М. пути повышения эффективности деятельности предприятия // Вестник науки. 2024. №6 (75). - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/puti-povysheniya-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatiya-5> (дата обращения: 23.11.2025).

13 Разуваева Е. Б., Бойко Н. Н., Федорцова С. С., Яшин А. С., Гаврильева Н. К. Особенности потребительских предпочтений в условиях цифровой экономики // Московский экономический журнал. 2023. №4. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-potrebitelskih-predpochteniy-v-usloviyah-tsifrovoy-ekonomiki> (дата обращения: 23.11.2025).

14 Козловский М. В. Требования пожарной безопасности для дошкольных образовательных учреждений // Вестник науки. 2024. №12 (81). - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/trebovaniya-pozharnoy-bezopasnosti-dlya-doshkolnyh-obrazovatelnyh-uchrezhdeniy> (дата обращения: 23.11.2025).

15 Федеральный закон от 27.07.2006 №152-ФЗ «О персональных данных»

16 Причинин А. Е. Идентификация и минимизация рисков образовательных проектов // Ярославский педагогический вестник. 2024. №1 (136). - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/identifikatsiya-i-minimizatsiya-riskov-obrazovatelnyh-proektov> (дата обращения: 23.11.2025).

17 Аблезова Е. А., Огибенина А. А., Собенин М. А., Калининская М. В. Налоговые льготы и их эффективное использование // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. 2025. №4. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nalogovye-lgoty-i-ih-effektivnoe-ispolzovanie> (дата обращения: 23.11.2025).

18 Ерицпохова А. З. Механизмы управления организацией в контексте повышения конкурентоспособности // Экономика и социум. 2022. №9 (100). - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mehanizmy-upravleniya-organizatsiey-v-kontekste-povysheniya-konkurentnosposobnosti> (дата обращения: 23.11.2025).

19 Подвойский Г. Л., Прокудин В. А. Дефицит работников в новых условиях развития национальной экономики // Социально-трудовые исследования. 2024. №2 (55). - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/defitsit-rabotnikov-v-novyh-usloviyah-razvitiya-natsionalnoy-ekonomiki> (дата обращения: 23.11.2025).

20 Плотников А. В., Иванова А. Н., Боровых К. О., Ощепков А. М. Проблемы удержания позитивной репутации бренда в интернете и эффективные способы управления деловой репутацией // КЭ. 2021. №11. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-uderzhaniya-pozitivnoy-reputatsii-brenda-v-internete-i-effektivnye-sposoby-upravleniya-delovoy-reputatsiey> (дата обращения: 23.11.2025).