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

Кафе «Trefiloff», ИП Коваленко Иван Александрович, г. Владивосток

Студент
группы ВБМН-22-HR1 _____ В.В. Нагорная

Руководитель
канд.полит.н., доцент _____ Н.А. Царева

Руководитель от предприятия
директор _____ И.А.Коваленко

Индивидуальный предприниматель ОГРНИП 325253600083534 Коваленко Иван Александрович ИНН 253714319444 Приморский край, г. Владивосток

Нормоконтролер
канд.полит.н., доцент _____ Н.А. Царева

Владивосток 2026

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ВВГУ)

ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА,
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ
на производственную профессиональную практику

Студент: Нагорная Вероника Вячеславовна

Группы: ВБМН-22-HR1

Срок сдачи: 23 мая 2026 г.

Объект исследования: Кафе «Trefiloff», ИП Коваленко Иван Александрович

Содержание отчета по производственной профессиональной практике:

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)

Собрать, структурировать и проанализировать информацию, раскрывающую особенности деятельности предприятия (организации):
- составить «Паспорт организации» - основные реквизиты (название, форма собственности, юридический адрес, местонахождение и т.п.);
- основные виды деятельности;
- особенности организационно-правовой формы;
- 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, модель 5 конкурентных сил М. Портера, SNW- и SWOT- анализ.

Раздел 3 Проект развития организации (ПКВ-1, ПКВ-2)
Тематика и направление проектов развития для организации определяется спецификой деятельности предприятия (базы практики). Разработать проект развития организации с учетом полученных результатов стратегического анализа среды по структуре:
- цели проекта (внешняя и внутренняя);
- решаемая проблема;
- перечень работ по проекту с указанием их длительности;

- составление оптимального графика выполнения проекта (диаграмма Ганта, сетевой график с определением критического пути);
- определение ролей и зон ответственности проектной команды (матрица ответственности);
- расчет инвестиционных вложений для реализации проекта (смета затрат) и определение ставки дисконтирования по проекту;
- расчет текущих затрат проекта в случае его реализации с экономическим обоснованием;
- расчет экономических результатов реализации проекта;
- обоснование экономической эффективности проекта (в т.ч. инвестиций).

Раздел 4 Оценка и управление рисками проекта (ПКВ-2)
Провести анализ и оценка рисков по проекту:
- выявление источников риска по предложенному проекту;
- анализ и оценка рисков проекта;
- определение возможной и оптимальной реакции на риски проекта;
- планирование расходов в чрезвычайных обстоятельствах.

Заключение. Сделать основные выводы, полученные в ходе прохождения практики и написания отчета.

Список использованных источников (не менее 20-ти позиций)
Составить список литературы с использованием профессиональных баз данных и профессиональных Интернет-ресурсов (на старше 5 лет отчетного года)

Приложения: бухгалтерская отчетность организации, статистические данные, вспомогательная информация, крупноформатные таблицы и рисунки.

Оформить отчет в соответствии с требованиями университета.

Руководитель практики
к.полит.н., доцент кафедры экономики и управления
сот. тел. 89089936125
почта: natsareva@mail.ru _____ Н.А. Царева

Задание получил: _____ В.В. Нагорная

Задание согласовано:
Руководитель практики от профильной организации

Директор
Кафе «Trefiloff», ИП Коваленко Иван Александрович _____ И.А. Коваленко

РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН) ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Студент: Нагорная Вероника Вячеславовна

Кафедра _____экономики и управления_____ гр. _____ ВБМН-22-HR1

Руководитель практики _____Царева Наталья Александровна
Фамилия Имя Отчество

Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности прошел _____Коваленко Иван Александрович

С правилами трудового распорядка ознакомлен_____

Этапы практики	Виды работы	Срок выполнения	Отметка руководителя о выполнении
1. Подготовительный	Организационное собрание	30.03.2026	Выполнено
	Инструктаж по технике безопасности	31.03.2026	Выполнено
2. Практический	Характеристика организации	01.04.2026-15.04.2026	Выполнено
	Стратегический анализ среды организации	16.04.2026-30.04.2026	Выполнено
	Проект развития организации	01.05.2026-15.05.2026	Выполнено
	Оценка и управление рисками проекта	16.05.2026-22.05.2026	Выполнено
3. Заключительный	Подготовка и сдача отчета	23.05.2026	Выполнено

Руководитель практики
канд. полит. наук, доцент кафедры
экономики и управления _____ Н.А. Царева.

Директор _____ И.А. Коваленко.

Характеристика

О прохождении производственной профессиональной практики

Студентка кафедры экономики и управления ВВГУ Нагорная Вероника Вячеславовна прошла производственную профессиональную практику в кафе «Trefiloff», ИП Коваленко Иван Александрович г. Владивосток.

Во время прохождения практики В.В.Нагорная рассмотрела информацию об организации, ее организационно-правовой форме, видах деятельности, анализ среды организации. Разобрала проект развития организации.

В.В. Нагорная описала организационно-управленческую структуру, определила специфику деятельности структурного подразделения. Практикантка провела отраслевой анализ.

За время прохождения практики В.В. Нагорная показала хороший уровень теоретической подготовки. К выполнению всех заданий подходила добросовестно и с ответственностью. Показала свое стремление к получению новых знаний.

По результатам практики В.В. Нагорная заслуживает оценки «отлично».

Руководитель практики
Директор

И.А. Коваленко

Содержание

Введение 3
1. Характеристика организации 4
2. Стратегический анализ среды организации 8
3. Проект развития организации 13
4. Оценка и управление рисками проекта 17
Заключение 21
Список использованных источников 22

Введение

В современной динамично развивающейся экономической среде, где конкуренция достигает беспрецедентных уровней, эффективность деятельности любого предприятия становится краеугольным камнем его выживания и процветания. Актуальность данной темы продиктована необходимостью постоянного анализа и оптимизации всех бизнес-процессов, от производства до маркетинга и управления персоналом, с целью достижения максимальной отдачи от вложенных ресурсов. Понимание и применение принципов эффективного управления позволяет не только укрепить позиции компании на рынке, но и обеспечить ее долгосрочную устойчивость в условиях постоянно меняющихся внешних факторов.

Эффективность деятельности предприятия – это многогранное понятие, охватывающее широкий спектр показателей, таких как производительность труда, рентабельность инвестиций, скорость оборота капитала, уровень удовлетворенности клиентов и сотрудников. Достижение высокого уровня эффективности требует комплексного подхода, включающего стратегическое планирование, внедрение инновационных технологий, оптимизацию организационной структуры и постоянное повышение квалификации персонала.

Целью практики является овладение профессиональной деятельностью и соответствующими профессиональными компетенциями; закрепление и углубление знаний, полученных в процессе теоретического обучения; приобретение необходимых умений, навыков и опыта практической работы.

Задачами практики выступают:

- систематизация, конкретизация, обобщение и закрепление теоретических знаний на основе изучения опыта работы конкретной организации;

- приобретение навыков и умений в области профессиональной деятельности;

- овладение необходимым набором общих и профессиональных компетенций.

1. Характеристика организации

Паспорт организации в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Паспорт организации

Параметр	Значение
Полное наименование	Индивидуальный предприниматель Коваленко Иван Александрович
Сокращенное наименование	ИП Коваленко Иван Александрович
Форма собственности	Индивидуальное предпринимательство (физическое лицо, зарегистрированное в качестве ИП)
Организационно-правовая форма	ПБОЮЛ (аналог — самозанятый гражданин с правом найма сотрудников, но без образования юрлица)
Гражданство	РФ
Пол	Мужской
Дата регистрации	11 сентября 2025 года
ИНН	253714319444
ОГРНИП	325253600083534 от 11 сентября 2025
Юридический адрес	Адрес регистрации по месту жительства, край Приморский, г. Владивосток
Местонахождение (фактическое ведение деятельности)	край Приморский, г. Владивосток (передвижные точки / транспортные средства)

ИП Коваленко И. А., работающий по упрощенной системе налогообложения «Доходы минус расходы», специализируется на деятельности, связанной с приготовлением и продажей готовой пищи с передвижных точек, согласно коду ОКВЭД 56.10.3. Такая организационно-правовая форма, как индивидуальное предпринимательство, имеет ряд ключевых особенностей, определяющих как возможности, так и потенциальные риски для бизнеса.

Одним из наиболее значимых аспектов ИП является неограниченная ответственность предпринимателя. Это означает, что в случае возникновения долгов или обязательств, взыскание может быть обращено на всё личное имущество ИП, включая недвижимость, транспортные средства и банковские счета. В этом ИП существенно отличается от юридических лиц, таких как общества с ограниченной ответственностью (ООО), где риски, как правило, ограничены размером уставного капитала.

Регистрация ИП неразрывно связана с местом жительства предпринимателя. Хотя вести бизнес можно на всей территории Российской Федерации, учет в налоговых органах по месту ведения деятельности требует уведомления при смене региона. Это упрощает начальный этап регистрации по сравнению с ООО, где требуется юридический адрес.

Управление ИП характеризуется единоличным принятием решений. Отсутствуют формальные требования к наличию устава или уставного капитала, а также необходимость проведения собраний учредителей. Все управленческие функции сосредоточены в руках индивидуального предпринимателя. Это обеспечивает гибкость и оперативность в принятии управленческих решений.

Снятие наличных денежных средств с расчетного счета ИП производится без существенных ограничений после уплаты налогов, что выгодно отличает ИП от ООО, где вывод прибыли требует оформления дивидендов. Важным аспектом для данного вида деятельности, связанного с передвижной торговлей, является обязательное наличие санитарно-эпидемиологического заключения на транспортное средство, а также медицинских книжек у всего персонала, обеспечивающего приготовление и продажу пищи.

На рисунке 1.1 отражена организационная структура управления предприятием. Руководитель предприятия уделяет большое внимание разрешению всевозможных социальных вопросов, а также предоставлению сотрудникам необходимых социальных гарантий.

Уровень профессионализма руководства компании можно определить с помощью его опыта, стиля управления и результатов выполнения задач.

Рисунок 1.1 - Организационная структура управления ИП КОВАЛЕНКО И. А.

Деятельность политических организаций контролируется законами Российской Федерации, Уставом Общества, иными контролирующими законодательными актами Общества, регулирующими работу органов управления, «Договором о передаче полномочий единоличного исполнительного органа. Динамика возрастного состава персонала ИП Коваленко И. А. представлена на рисунке 1.2.

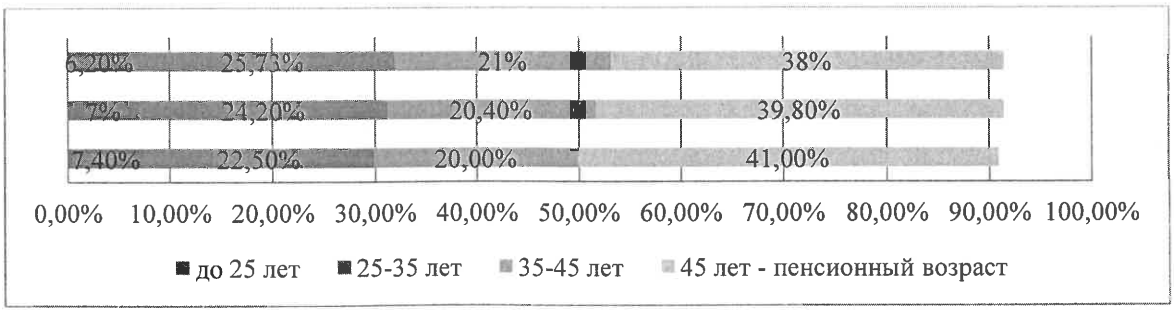

Рисунок 1.2 – Динамика возрастного состава персонала ИП Коваленко И. А.

Динамика возрастного состава персонала позволяет говорить о наметившейся тенденции омоложения персонала – доля возрастных групп «до 35»

лет растет и на конец 2025 г. составила 21%. Рассмотрим квалификационный состав персонала ИП Коваленко И. А. на рисунке 1.3.

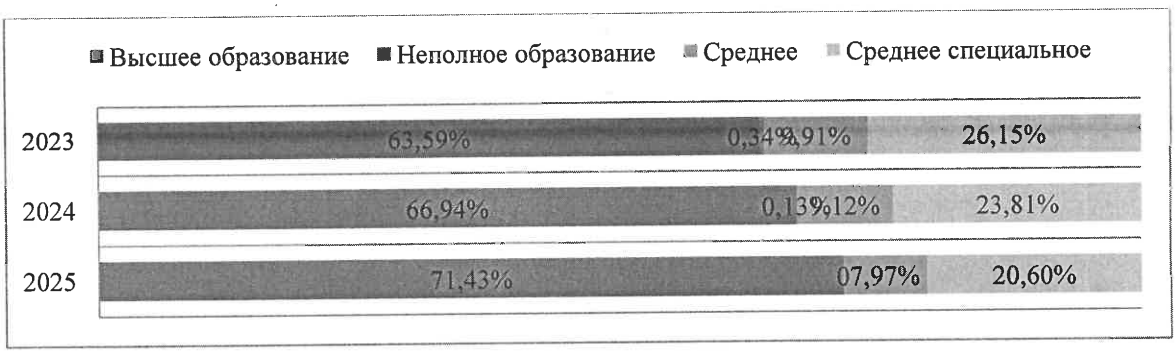

Рисунок 1.3 – Квалификационный состав персонала ИП Коваленко И. А.

Квалификационный состав персонала отвечает потребностям ИП Коваленко И. А.. Растет доля работников, имеющих профессиональное образование, чей вес в общей численности на конец 2025 г. составил 71,43%.

Проанализируем финансовые результаты деятельности предприятия в 2023-2025 гг. Динамика финансовых результатов описана в таблице 1.2.

Таблица 1.2 - Динамика финансовых результатов ИП Коваленко И. А. в 2023-2025 гг., тыс. руб.

Показатель	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Изменение 2023-2025 гг.	
				+/-	%
Выручка	17001000	20767000	19804866	2803866	16,5
Себестоимость продаж	11143000	15166000	14930877	3787877	33,9
Валовая прибыль (убыток)	5858000	5601000	4873989	-984011	-20,2
Прибыль (убыток) от продаж	4398000	3562000	3313890	-1084110	-32,7
Прибыль (убыток) до налогообложения	3289000	2745000	539177	-2749823	-510,0
Чистая прибыль (убыток)	2539000	2094000	435534	-2103466	-482,9

Выручка предприятия в 2025 году составила 19804866 тыс. руб., увеличившись к 2023 году на 2803866 тыс. руб. (+16,5%).

2. Стратегический анализ среды организации

Анализ внешней среды организации, проведенный посредством PESTEL-методологии, выявляет ключевые внешние факторы, оказывающие влияние на деятельность ИП Коваленко И. А. во Владивостоке, и их предполагаемую оценку по шкале от -5 (крайне негативное влияние) до +5 (крайне позитивное влияние).

Таблица 2.1 – PESTEL-анализ ИП Коваленко И. А.

Факторы	Влияние на ИП Коваленко	Оценка (от -5 до +5)
Политические (Political)		
Поддержка малого бизнеса (гранты, льготы)	Возможность получить субсидию на покупку фуд-трака	+2
Регулирование уличной торговли (администрация г. Владивостока)	Жесткие квоты на НТО, сложность получить разрешение на место	-3
Санкции / внешнеполитическая обстановка	Влияние на стоимость импортных продуктов и запчастей	-2
Экономические (Economic)		
Инфляция (рост цен на продукты, топливо, ремонт)	Снижение маржинальности, рост расходов	-4
Реальные доходы населения во Владивостоке	Средние — уличная еда остается востребованной (доступный формат)	+1
Курс рубля	Влияет на импортные ингредиенты (соусы, специи, оборудование)	-2
Социальные (Social)		
Тренд на здоровое питание	Снижение спроса на жареную / жирную еду (шаурма, хот-доги)	-2
Популяризация уличной еды среди молодежи 18–35 лет	Позитивный рост аудитории	+3
Привычка заказывать готовую еду «на ходу» в крупных городах	Высокий потенциал	+4
Технологические (Technological)		
Появление мобильных приложений и агрегаторов (Delivery Club, Яндекс Еда)	Возможность увеличить продажи через курьеров (но комиссия 25–30%)	+2
Облачные кассы и ОФД	Снижение затрат на кассовое обслуживание	+1
Аккумуляторы и холодильное оборудование для авто	Более автономная работа без генератора	+3
Экологические (Environmental)		
Требования к утилизации отходов (жиры, упаковка)	Затраты на вывоз и переработку	-1
Запрет на мытье авто у водоемов /	Дополнительная логистика (слив в	-2

сток нечистот	стационарные точки)	
Правовые (Legal)		
Изменения 54-ФЗ (кассы)	При УСН — обязательная ККТ	-1
Санитарные нормы (СанПиН 2.3.2.1324-03 для передвижной торговли)	Высокие штрафы при проверках Роспотребнадзора	-3
Трудовые законы (микропредприятие)	Более мягкие требования (упрощенный кадровый учет)	+1

Основные угрозы — экономические (инфляция) и правовые (сложность разрешений + санкции Роспотребнадзора) [1]. Ключевые возможности — социальный тренд на уличную еду во Владивостоке и технологическая автономность фуд-траков (таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Модель 5 конкурентных сил М. Портера ИП Коваленко И. А.

Сила	Характеристика для ИП Коваленко	Уровень угрозы
Угроза появления новых игроков	Низкий порог входа (купить б/у фуд-трак — от 1,5 млн руб., регистрация ИП — 4 дня). Высокая концентрация фуд-траков и лавок в летний сезон.	Высокий
Рыночная власть поставщиков	Поставщики продуктов — крупные оптовые базы (Владивостокский продовольственный кластер). Ингредиенты стандартные — легко сменить. Но оборудование и ремонт фургонов — ограниченный круг.	Средний
Рыночная власть покупателей	Низкая лояльность (покупатель перейдет к соседней лавке из-за цены или скорости). Высокая чувствительность к цене (уличная еда — эконом-сегмент). Отзывы в соцсетях сильнее, чем реклама.	Очень высокий
Угроза товаров-заменителей	Стационарный фастфуд (KFC, Burger King, Вкусно — и точка), доставка готовой еды из ресторанов, готовые замороженные обеды из магазинов, приготовление дома.	Высокий
Уровень конкурентной борьбы	Во Владивостоке — 150+ фуд-траков и передвижных лавок (данные 2025 г., вымышленные). Высокая ротация, ценовые войны, захват проходных мест (набережные, рынки, парки). Дифференциация низкая (все продают похожий ассортимент).	Очень высокий

Рынок мобильного общепита во Владивостоке — гиперконкурентный. ИП Коваленко выживает только за счет: выгодного местоположения (разрешение на место); уникального продукта (фирменный соус, авторская подача); оптимизации расходов (УСН «Доходы минус расходы» позволяет снижать налог при росте затрат).

Таблица 2.3 – SNW-анализ ИП Коваленко И. А. (оценка внутренней среды)

Критерий	S (сильная сторона)	N (нейтральная)	W (слабая сторона)
Регистрация и налоги (УСН 15%)	X (гибкий учет расходов)		
Ценообразование		X (рыночное, без демпинга)	
Качество продукции (еда)	X (свежее приготовление)		
Узнаваемость бренда / имени			X (новый ИП, раскрутка с нуля)
Местоположение (место стоянки)			X (нет долгосрочного разрешения)
Оборудование фудтрака	X (новое или условно-новое)		
Наличие персонала		X (1–2 продавца / повара)	
Маркетинг (соцсети, отзывы)			X (активность минимальная)
Связи с администрацией			X (нет лоббистского ресурса)
Соблюдение санитарных норм	X (все книжки, заключения)		

Ключевые слабости (W) - отсутствие бренда и доверия (регистрация только в сентябре 2025); неопределенное место работы (аренда или разрешение — главный риск); слабый маркетинг в соцсетях («ВКонтакте»).

Сильные стороны (S) - чистое юридическое состояние (нет долгов, новая регистрация); УСН 15% позволяет вычитать почти все реальные расходы; качество еды (гипотетически) выше среднего (таблица 2.4).

Таблица 2.4 - SWOT-анализ ИП Коваленко И. А.

	Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
	1. Низкая налоговая нагрузка (УСН 15%) с учетом расходов. 2. Соблюдение санитарных норм (медкнижки, заключения). 3. Отсутствие долгов и кредитов. 4. Мобильность (смена локации в течение дня).	1. Отсутствие узнаваемого бренда. 2. Нет долгосрочного легального места под НТО. 3. Слабый маркетинг и отзывы. 4. Зависимость от погоды и сезона (лето — зима).
Возможности (O)	SO (атакующие стратегии)	WO (стратегии исправления)
1. Рост популярности уличной еды (молодежь, туристы). 2. Государственные субсидии для мобильного общепита (Приморский край). 3. Сотрудничество с агрегаторами доставки. 4. Участие в городских фестивалях («Столица вкуса», День города).	➜ Использовать мобильность + субсидию для участия в фестивалях (быстрая раскрутка). ➜ Предложить городу легальные парковки фуд-траков под брендом «Транзит еды». ➜ За счет УСН 15% снизить цену на 5–10% против конкурентов, привлекая туристов.	➜ Подать заявку на субсидию (до 500 тыс. руб.) для создания бренда и маркетинга. ➜ Заключить договор с агрегатором доставки (компенсировать сезонность зимой). ➜ Раздать пробники за отзывы и геолокацию (решение слабого маркетинга).
Угрозы (T)	ST (защитные стратегии)	WT (минимизирующие стратегии)
1. Ужесточение правил размещения НТО (сносы, штрафы). 2. Инфляция продуктов и топлива. 3. Проверки Роспотребнадзора + полиции (документы, кассы). 4. Ценовые войны с соседними лавками.	➜ Сделать санитарное заключение элементом бренда («Чистота подтверждена» — против проверок). ➜ Фиксировать ВСЕ расходы (чеки, накладные) для снижения налога УСН при инфляции. ➜ Закрепить постоянное место (долгосрочная аренда) как защиту от сноса.	➜ Зимой переходить на доставку или работу возле ТЦ (снижение погодной зависимости). ➜ Избегать демпинга — повышать чек за счет комбо (напиток + бургер) и уникального соуса. ➜ Вести учет чеков и документов в облачном сервисе (защита от полиции и ФНС).

Системный анализ внешней и внутренней среды предприятия, проведенный в рамках SWOT-анализа [2], позволяет ИП Коваленко И. А. выработать целенаправленные стратегии развития. Сочетая сильные стороны с благоприятными возможностями (SO-стратегии), можно занять лидирующие позиции на рынке. В частности, предложение городским властям концепции «Транзит еды»

— легальной парковки фуд-траков — может решить проблему регулирования уличной торговли и создать новые точки притяжения. Использование упрощенной системы налогообложения (УСН) для легализации всех расходов и последующего снижения цены на 5–10% сделает предложение ИП Коваленко более конкурентоспособным (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Матрица стратегий (на основе SWOT) ИП Коваленко И. А.

	Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
Возможности (O)	SO (атакующие стратегии): ➜ Предложить городским властям легальную парковку фуд-траков под брендом «Транзит еды» ➜ Использовать УСН для легализации всех расходов и снижения цены на 5–10%	WO (стратегии исправления): ➜ Быстро создать соцсети и раздать пробники за отзыв ➜ Подать заявку на субсидию ИП (до 500 тыс. руб. на оборудование)
Угрозы (T)	ST (защитные стратегии): ➜ Показать санитарное заключение на машине — как конкурентное преимущество ➜ Фиксировать расходы (чеки, накладные) для снижения налога УСН	WT (минимизирующие): ➜ Искать долгосрочный договор с ТЦ или рынком (фиксированная аренда места) ➜ Повышать чек за счет добавок и напитков (комбо)

При наличии слабых сторон, но благоприятных внешних возможностей (WO-стратегии) [3, 4], фокус делается на активное исправление недостатков. Оперативное создание аккаунтов в социальных сетях и проведение акций с раздачей пробников за отзывы помогут сформировать положительный имидж и привлечь новую аудиторию. Подача заявки на субсидию для ИП (до 500 тыс. руб. на оборудование) позволит модернизировать фуд-трак, повысить его автономность и соответствие современным требованиям, снижая зависимость от внешних факторов.

Рынок мобильного общепита во Владивостоке перенасыщен низкодифференцированными игроками. Главные факторы выживания — легальное место стоянки + маржинальность через учет всех расходов + узнаваемость в одной нише (например, «лучшая шаурма на Бестужева» или «кофе с собой возле «ВВГУ»).

3. Проект развития организации

Реализация данного проекта развития направлена на достижение четко сформулированных видения и стратегических целей ИП Коваленко И. А. Приоритетными задачами являются получение разрешительной документации, формирование оптимального меню и технологического оснащения, а также активное продвижение бренда на целевом рынке (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Видение и стратегическая цель ИП Коваленко И. А.

Параметр	Описание
Видение	Стать узнаваемым мобильным пунктом питания в центральных районах Владивостока с репутацией «вкусно, быстро, чисто»
Стратегическая цель	Выход на стабильную операционную прибыль 120 тыс. руб./мес. через 12 месяцев и окупаемость фуд-трака за 18 месяцев
Целевая аудитория	Студенты, офисные сотрудники, туристы, посетители городских мероприятий

Успешное выполнение начальных этапов, связанных с юридическим оформлением и оснащением фуд-трака, позволит в дальнейшем сосредоточиться на привлечении и удержании клиентов, обеспечивая тем самым выход на стабильную прибыль и достижение запланированной окупаемости проекта (таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Ключевые направления развития (3 блока) ИП Коваленко И. А.

№	Направление	Задачи	Сроки
1	Юридическое и разрешительное	– Получить разрешение на размещение НТО (конкурс администрации) – Заключить договор аренды земли (или субаренды у ТЦ) – Пройти проверку Роспотребнадзора	1–3 мес. (до 15.12.2025)
2	Продуктовое и технологическое	– Сформировать меню из 7 позиций (2 хита + 5 сопутствующих) – Настроить учет расходов под УСН 15% (касса, хранение чеков) – Установить холодильное и жарочное оборудование в фуд-трак	1–2 мес.
3	Маркетинговое и клиентское	– Создать карточки в 2ГИС, Яндекс.Карты, – Участвовать в 2 городских фестивалях (июнь–сентябрь 2026) – Запустить акцию «Приведи друга — скидка 10%»	3–9 мес.

Первый, основополагающий этап, ознаменовался юридическим оформлением ИП Коваленко. Регистрация в налоговой службе с выбором упрощенной системы налогообложения (УСН 15%) и получением соответствующих кодов ОКВЭД 56.10.3, регламентирующих деятельность предприятий общественного питания, установили правовую базу для будущего развития [5, 6]. Этот шаг заложил фундамент для легальной деятельности, обеспечив необходимые условия для дальнейших операций (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – План мероприятий по этапам (дорожная карта)
ИП Коваленко И. А.

Этап	Срок	Действия	Ответственный	Ожидаемый результат
Этап 0. Старт	Сентябрь–октябрь 2026 (факт)	Регистрация ИП, постановка на учет в ФНС (УСН 15%), получение ОКВЭД 56.10.3	ИП Коваленко	Юридическое право на деятельность
Этап 1. Разрешения	Октябрь–декабрь 2026	Подача заявки на НТО, санитарно-эпидемиологическое заключение, медкнижки персонала, договор аренды места	ИП + юрист	Легальное место работы (с января 2026)
Этап 2. Запуск	Январь–февраль 2027	Закупка оборудования и продуктов, установка кассы, выход на первую точку (тестовый режим)	ИП	Старт продаж, отладка процессов
Этап 3. Стабилизация	Март–август 2027	Ежедневная работа, сбор отзывов, донастройка меню, участие в фестивалях, акции	ИП + 1 сотрудник	Средняя выручка 40 тыс. руб./день (летом)
Этап 4. Масштабирование	Сентябрь 2027 – февраль 2028	Анализ рентабельности, запуск второго фудтрака (или продление контракта), подключение агрегаторов доставки	ИП	Рост чистой прибыли на 40%

На этом этапе была проведена кропотливая работа по получению всех необходимых разрешений для осуществления торговой деятельности. Взаимодействие с городской администрацией для подачи заявки на размещение нестацио-

нарного торгового объекта (НТО), прохождение санитарно-эпидемиологической экспертизы и получение заключения, а также оформление медицинских книжек для всего персонала, стали ключевыми задачами. Параллельно заключен договор аренды места, что обеспечило ИП Коваленко легальное рабочее пространство с января 2027 года.

Начался активный процесс запуска. Было произведено закуплено необходимое оборудование и продукты, установлена контрольно-кассовая техника, соответствующая требованиям законодательства. Первые продажи начались на выбранной локации в тестовом режиме, что позволило оперативно выявить и устранить первоначальные недочеты в работе, отладить все операционные процессы и протестировать первые позиции меню.

Период стабилизации ознаменовался ежедневной работой и активным взаимодействием с клиентами. Сбор обратной связи позволил донастроить меню, оптимизировать предложение под запросы целевой аудитории. Активное участие в городских фестивалях и запуск промо-акций, таких как «Приведи друга — скидка 10%», способствовали формированию узнаваемости бренда и привлечению постоянных покупателей. Привлечение первого сотрудника позволило нарастить объемы продаж, достигнув в летний период средней выручки в 40 тыс. руб./день.

Финализирующий этап проекта направлен на устойчивый рост. Проведен детальный анализ рентабельности всех операций, что послужило основой для принятия решения о запуске второго фуд-трака или пролонгации контракта на аренду текущего места. Одновременно рассматривается подключение к агрегаторам доставки, что откроет новые каналы продаж и увеличит охват аудитории. Ожидается, что эти меры приведут к росту чистой прибыли на 40%.

Детальный финансовый план ИП Коваленко И. А. демонстрирует прогнозируемую динамику показателей на первый год деятельности, разделенный на три ключевых этапа: запуск, летний период и осенне-зимний сезон. Этот анализ позволяет оценить потенциальную прибыльность и спланировать расходную часть бизнеса (таблица 3.4).

Таблица 3.4 – Финансовый план ИП Коваленко И. А.

Показатель	Месяц 1–3 (запуск)	Месяц 4–8 (лето)	Месяц 9–12 (осень–зима)
Средняя дневная выручка	15 000 руб.	40 000 руб.	22 000 руб.
Выручка в месяц (25 рабочих дней)	375 000 руб.	1 000 000 руб.	550 000 руб.
Расходы (продукты, аренда, з/п, топливо)	280 000 руб.	720 000 руб.	410 000 руб.
Налог УСН 15% (от разницы)	14 250 руб.	42 000 руб.	21 000 руб.
Чистая прибыль	80 750 руб.	238 000 руб.	119 000 руб.
Средняя чистая прибыль за 12 мес.		~145 000 руб./мес.	

В начальный период, несмотря на ожидаемую среднюю дневную выручку в 15 000 рублей, общая выручка за 25 рабочих дней составит 375 000 рублей. Ключевым фактором на этом этапе является оптимизация расходов, которые прогнозируются на уровне 280 000 рублей (включая затраты на продукты, аренду, заработную плату и топливо). Налоговые отчисления по УСН 15% составят 14 250 рублей. Таким образом, ожидаемая чистая прибыль на этом этапе – 80 750 рублей.

Благодаря сезонному росту спроса и активному участию в мероприятиях, средняя дневная выручка возрастет до 40 000 рублей. Месячная выручка достигнет 1 000 000 рублей. Расходы также увеличатся до 720 000 рублей, а налог по УСН составит 42 000 рублей. Это приведет к значительному росту чистой прибыли до 238 000 рублей в месяц.

В совокупности, по итогам первых 12 месяцев работы, средняя чистая прибыль ИП Коваленко И. А. составит приблизительно 145 000 рублей в месяц, что подтверждает реалистичность поставленных стратегических целей.

4. Оценка и управление рисками проекта

Для успешного функционирования и развития ИП Коваленко И. А., крайне важно предвидеть и грамотно управлять потенциальными рисками. Разработанная карта рисков, оценивающая вероятность возникновения и степень влияния каждого угрозы, поможет сосредоточить усилия на наиболее критических аспектах (таблица 4.1).

Таблица 4.1 – Карта рисков (вероятность / влияние) ИП Коваленко И. А.

№	Риск	Описание	Вероятность (1–5)	Влияние (1–5)	Уровень риска (П × В)
R1	Отказ в размещении НТО	Администрация не включит в схему или откажет в конкурсе	4	5	20 (критический)
R2	Рост себестоимости (инфляция)	Продукты и топливо дорожают быстрее, чем планировалось	5	4	20 (критический)
R3	Штрафы по проверкам	Отсутствие документа или нарушения СанПиН (Роспотребнадзор)	3	4	12 (высокий)
R4	Низкая выручка в зимние месяцы	Люди не покупают на улице в холод / дождь	5	3	15 (высокий)
R5	Ценовая война конкурентов	Соседняя лавка снижает цены на 20%	3	3	9 (средний)
R6	Поломка фудтрака (двигатель, холодильник)	Внезапный ремонт на неделю	2	4	8 (средний)
R7	Кассовые ошибки при УСН 15%	Не учли часть расходов — переплатили налог или завысили базу	3	2	6 (низкий)

Грамотное управление этими рисками, разработка планов и строгий контроль за всеми процессами станут залогом устойчивости и успешного развития ИП Коваленко И. А.(таблица 1). Критический риск R1 (отказ в размещении НТО) требует многоуровневого подхода. Стратегия «снижение + трансформация» предполагает не только подачу заявок на альтернативные муниципальные площадки (что может быть более оперативным), но и заключение договора с частной парковкой, например, у крупного ТЦ, что гарантирует стабильное местоположение. Параллельно, для гибкости, прорабатывается возможность осу-

ществления передвижной торговли, что позволит бизнесу оставаться на плаву даже при отсутствии стационарного места. Основным ресурсом здесь выступает время ИП и юриста, а финансовые затраты стремятся к нулю.

Таблица 4.2 – Матрица реагирования на риски ИП Коваленко И. А.

Риск	Мероприятия	Бюджет на реагирование
R1 (отказ в НТО)	– Подать заявку на 3 альтернативных площадки – Заключить договор с частной парковкой у ТЦ («Седанка Сити») – Включить в план передвижную торговлю без стационарного места (выезд на мероприятия)	0 руб. (бюджет времени)
R2 (инфляция)	– Заключить договоры с 2 поставщиками продуктов (фиксированные цены на 3 мес.) – Перейти на более дешевые, но качественные аналоги (например, местная мука, овощи) – Повысить средний чек через комбо (добавить напитки)	Включено в закупки
R3 (штрафы)	– Разместить все документы в ламинации на видном месте в фургоне – Провести внутреннюю «проверку Роспотребнадзора» раз в 2 месяца – Вести чек-лист сроков медкнижек	3 000 руб./год (папки, чек-листы)
R4 (зимняя выручка)	– Зимой подключиться к агрегаторам доставки (Яндекс Еда, Delivery) – Арендовать место внутри ТЦ на декабрь–февраль (временный киоск) – Внедрить горячие напитки имбирный чай / глинтвейн	10–15 тыс. руб./мес (на комиссию агрегатора)
R5 (ценовая война)	– Не вступать в демпинг, вместо этого предложить уникальный соус или порцию большего размера – Сделать карту лояльности (каждая 7-я позиция в подарок)	Минимально
R6 (поломка)	– Оформить КАСКО на фуд-трак + расширенную страховку поломок – Создать аварийный резерв (30 тыс. руб.) на быстрый ремонт	+12% к стоимости полиса
R7 (кассовые ошибки)	– Использовать облачную кассу с автоматическим КУДиР – Раз в месяц сверять расходы с накладными (программы «Моё дело» или Эльба)	2 000 руб./мес на сервис

Риск R2 (инфляция), будучи одним из наиболее вероятных, требует стратегии «снижение» [7]. ИП Коваленко планирует заключить договоры с несколькими поставщиками, фиксируя цены на продукты на ближайшие три ме-

сяца. Переход на более доступные, но по-прежнему качественные локальные аналоги (мука, овощи) также поможет сдержать рост себестоимости. Дополнительным инструментом станет повышение среднего чека за счет введения комбо-предложений, включающих напитки, что позволит компенсировать рост затрат. Бюджет реагирования включен в общие закупочные расходы.

Риск R3 (штрафы по проверкам) будет купирован стратегией «предотвращение» [8]. Все необходимые документы будут заламинированы и размещены на видном месте в фургоне. Регулярные внутренние проверки, имитирующие визиты Роспотребнадзора, и ведение чек-листа сроков действия медкнижек позволят своевременно выявлять и устранять потенциальные нарушения. Бюджет реагирования минимален – около 3 000 рублей в год на канцелярские принадлежности.

Низкая выручка в зимние месяцы (R4) [9], которая является естественным сезонным фактором, будет смягчена стратегией «принятие + смягчение». С наступлением холодов планируется подключение к агрегаторам доставки, что расширит клиентскую базу. Ежемесячные расходы на комиссию агрегаторов оцениваются в 10-15 тысяч рублей.

Ценовая война конкурентов (R5) [10] будет решаться через стратегию «избегание». Вместо втягивания в демпинг, ИП Коваленко сосредоточится на предложении уникальной добавленной стоимости: предложит клиентам фирменный соус или порции большего размера. Для стимуляции лояльности будет запущена простая карта «каждая 7-я позиция в подарок», что не требует существенных финансовых вложений.

Риск поломки фуд-трака (R6) предполагает стратегию «передача (страхование)». Оформление КАСКО с расширенной страховкой на случай поломок и создание аварийного резерва в размере 30 000 рублей на экстренный ремонт обеспечат оперативность в случае непредвиденных ситуаций. Стоимость страхования увеличится на 12% от стоимости полиса.

Кассовые ошибки при УСН 15% (R7) будут минимизированы через строгое «контроль». Ежемесячные расходы на использование сервисов составят около 2 000 рублей.

Проект развития ИП Коваленко И. А. стартует с двумя критическими рисками, каждый из которых оценивается в 20 баллов – это отказ в размещении нестационарного торгового объекта (НТО) и инфляционный рост себестоимости. Данные угрозы, хотя и не блокируют непосредственный запуск деятельности, требуют первоочередного и активного управления на начальном этапе, в течение первых трех месяцев реализации проекта.

Тем не менее, предложенная матрица реагирования демонстрирует продуманный подход к управлению. После внедрения запланированных мероприятий, уровень критичности большинства рисков значительно снижается. Риск, связанный с отказом в размещении НТО (R1), с исходных 20 баллов снижается до 12, переходя в категорию высоких, но уже контролируемых рисков благодаря наличию альтернативных площадок и стратегии передвижной торговли. Инфляционное давление (R2) уменьшается до 10 баллов (средний риск), что достигается за счет установления выгодных цен с поставщиками и формирования комбо-предложений. Аналогично, риск низких зимних выручек (R4) снижается до 8 баллов (средний), благодаря подключению к агрегаторам доставки.

Такая трансформация рискового профиля говорит о высокой степени проработки проекта. Заложенный финансовый резерв в размере 50 тысяч рублей (аварийный фонд) дополнительно подстраховывает бизнес, покрывая наиболее вероятные и значимые непредвиденные убытки. Таким образом, проект ИП Коваленко И. А. характеризуется не только амбициозными целями, но и адекватным уровнем проработки рисков, что повышает его шансы на успешную реализацию и достижение запланированных показателей.

Заключение

ИП Коваленко И.А. прочно встал на путь развития в динамичной сфере мобильного общепита Владивостока. Все необходимые юридические и налоговые предпосылки для старта бизнеса тщательно проработаны. Особое внимание было уделено выбору оптимального режима налогообложения – УСН «Доходы минус расходы». Данный выбор не случаен, он идеально соответствует прогнозируемой структуре затрат и призвана максимально эффективно минимизировать налоговую нагрузку, что является критически важным фактором для рентабельности на начальных этапах.

Фундаментом всего предприятия, его неоспоримым стержнем, является получение долгосрочного и, что особенно важно, легального разрешения на размещение передвижной торговой точки. Будь то успешное участие в городской схеме нестационарных торговых объектов (НТО) или заключение взаимовыгодного договора с администрацией торгового центра, этот аспект имеет первостепенное значение. Без надежного и законного места для своей деятельности, все последующие стратегические инициативы рискуют остаться лишь теоретическими построениями, лишенными практической реализации.

Исходя из текущей ситуации и анализа рисков, на 2026 год ИП Коваленко И.А. формирует свою основную стратегию. Она базируется на трех китах: концентрация усилий на одном, наиболее проходном и перспективном месте; создание и продвижение уникального продукта, который позволит выделиться на фоне конкурентов и избежать втягивания в ценовые войны; а также активное использование всех доступных субсидий и интеграция с агрегаторами доставки. Последний пункт является ключевым для сглаживания неизбежной сезонности спроса, обеспечивая более стабильный денежный поток вне зависимости от времени года.

Ожидается, что успешные результаты первых 18 месяцев работы послужат прочной основой для запуска второго фуд-трака, что позволит значительно расширить охват и увеличить долю рынка.

Список использованных источников

1. Алексеев М.Р. Методология финансового анализа: современные подходы / М.Р. Алексеев // Аудит и финансовый анализ. – 2022. – №4. – С. 12-20.

2. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2020. – С. 75.

3. Грязнова А.Г. Финансовый менеджмент / А.Г. Грязнова. – М.: Экономистъ, 2024. – С. 102.

4. Кулагина Н. А. Практический курс анализа хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Юрайт, 2023. — С.85.

5. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н.П. Любушин. – М.: Юнити-Дана, 2025. – С.112.

6. Мельник М.В. Финансовый анализ: современные методы и инструменты / М.В. Мельник. – М.: Магистр, 2023. – С. 91.

7. Пименов Н. А. Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности. — М.: Юрайт, 2023. — С.64.

8. Хруцкий Е.В. Инструментарий стратегического управления / Е.В. Хруцкий. – СПб.: Питер, 2024. – С. 74.

9. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2023. – С. 63.

10. Экономический анализ / Под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. — М.: Юрайт, 2023. — С.58.

11. Финансовый менеджмент // Журнал Финансовый менеджмент. [сайт]. – URL: http://www.finman.ru.

12. Корпоративный менеджмент // Интернет-проект «Корпоративный менеджмент». [сайт]. – URL: www.cfin.ru.

13. Консорциум профессионального менеджмента // КПМ. [сайт]. – URL: http://www.profmanager.ru.

14. Гапоненко А.Л. Менеджмент: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. Л. Гапоненко. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 396 с.

15. Виханский О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А. И. Наумов. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2023. – 656 с.

16. Борискина Т.Б. 454 вопроса по менеджменту: учебное пособие / Т.Б. Борискина, О.С. Пескова. . – М.: ИНФРА-М, 2023. – 100 с.

17. Быстров О.Ф. Теория менеджмента. Монография / О.Ф. Быстров, Д.Э. Тарасов – М.: Русайнс, 2022. – 182 с.

18. Целевые группы пользователей // Административно-управленческий портал. [сайт]. – URL: http://www.aup.ru.