



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«МИРЭА – Российский технологический университет»

РТУ МИРЭА

**Институт информационных технологий (ИИТ)
Кафедра цифровой трансформации (ЦТ)**

ОТЧЕТ ПО ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЕ №1
по дисциплине «Проектирование баз данных»

Студент группы *ИКБО-65-23 Олефилов Г.Г.*

(подпись)

Преподаватель *Копылова Я.А.*

(подпись)

Москва 2025 г.

Оглавление

| | |
|--|---|
| Описание сферы деятельности предприятия: пекарня и процесс продажи булок | 3 |
| Общая характеристика выбранного предприятия | 4 |
| Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на деятельность пекарни | 5 |
| Рисунок 1 — Организационная модель предприятия Пекарня | 6 |

Описание сферы деятельности предприятия: пекарня и процесс продажи булок

Пекарни — это предприятия, занимающиеся производством и продажей хлебобулочных изделий. Основной сферой деятельности пекарни является выпечка различных видов хлеба, булочек, пирогов, а также других кондитерских изделий. Важно отметить, что в этой сфере особенно ценятся качество продукции, свежесть и разнообразие ассортимента. Пекарни могут работать как с розничными покупателями, так и с оптовыми заказами, например, для кафе и ресторанов.

Ключевыми аспектами пекарного бизнеса являются:

1. **Качество продукции:** Для пекарни важно соблюдать стандарты качества, чтобы каждый продукт был вкусным и безопасным для здоровья.
2. **Процесс производства:** Пекарни имеют специализированное оборудование для выпечки, и производственные процессы должны быть четко организованы, чтобы обеспечить стабильность и высокое качество изделий.
3. **Ассортимент:** Важно предлагать разнообразные виды продукции для разных категорий покупателей. Это может быть традиционный хлеб, сладкие и несладкие булочки, изделия без глютена и т. д.
4. **Свежесть:** Продукция пекарни должна быть свежей, поскольку это влияет на её вкус и привлекательность для покупателей.
5. **Сезонность:** В пекарной сфере могут быть сезонные колебания спроса, например, на праздничные изделия, такие как пироги или куличи в пасхальные праздники.

Основные специфические черты данной сферы:

- **Малые сроки хранения продукции:** Булки и другие хлебобулочные изделия быстро теряют свежесть, поэтому пекарни должны оперативно и эффективно управлять процессами выпечки и продаж.

- Квалификация персонала: Работники пекарни должны обладать знаниями и навыками, необходимыми для правильного приготовления теста, работы с оборудованием и поддержания чистоты на производственном участке.
- Конкуренция: На рынке хлебобулочных изделий конкуренция может быть довольно высокой, особенно в больших городах, где открыты несколько пекарен и супермаркетов с отделами хлеба.
- Географическое расположение: Пекарни, расположенные в районах с высоким потоком людей (например, рядом с жилыми комплексами, офисами, школами), могут привлекать больше клиентов.

Общая характеристика выбранного предприятия

Для практической работы выбрано предприятие — пекарня «Свежая выпечка», малое предприятие в сфере хлебобулочной продукции. Организационная форма предприятия — ООО (Общество с ограниченной ответственностью).

Пекарня работает с производственной площадью, оборудованной для выпечки хлеба и булочек, а также торговым залом для розничной продажи продукции.

Персонал пекарни состоит из:

- пекаря;
- продавца;
- курьера (для доставки продукции);
- менеджера по продажам;
- бухгалтера;
- администратора.

Основные функции предприятия:

- производство хлебобулочных изделий;

- продажа хлеба и булочек;
- доставка продукции;
- консультации покупателей.

Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на деятельность пекарни

Внешние факторы:

1. Конкуренция: Ближайшие пекарни, супермаркеты и кафе могут составить конкуренцию. Чем ближе конкуренты, тем сложнее удержать покупателей.
2. Сезонные колебания спроса: Например, в холодные месяцы спрос на хлеб и булочки может возрасти, а в жаркие — уменьшиться.
3. Поставщики сырья: Ожидаемые изменения в ценах на муку, дрожжи и другие ингредиенты могут повлиять на себестоимость продукции.
4. Экономическая ситуация: В период экономического кризиса покупательская способность может снизиться, что также скажется на спросе.

Внутренние факторы:

1. Качество продукции: Качество хлеба и булочек напрямую влияет на репутацию пекарни и количество клиентов.
2. Маркетинг: Эффективные рекламные акции, например, скидки или дегустации продукции, могут привлечь больше покупателей.
3. Организация работы: От четкости работы персонала зависит своевременность выпечки и продажа свежих изделий. Хорошая организация — ключ к успеху.
4. Ассортимент: Наличие разнообразных видов хлеба и булочек позволяет удовлетворить запросы разных категорий клиентов.

Организационная модель предприятия:

Структура пекарни простая и прямолинейная. Она включает:

- Директор: отвечает за принятие стратегических решений и развитие бизнеса.
- Производственный отдел: включает пекарей, которые непосредственно занимаются выпечкой.
- Торговый отдел: продавцы и курьеры, которые отвечают за продажу и доставку продукции.
- Финансовый и административный отделы: бухгалтерия и администраторы, которые управляют учетной документацией, закупками и финансами.

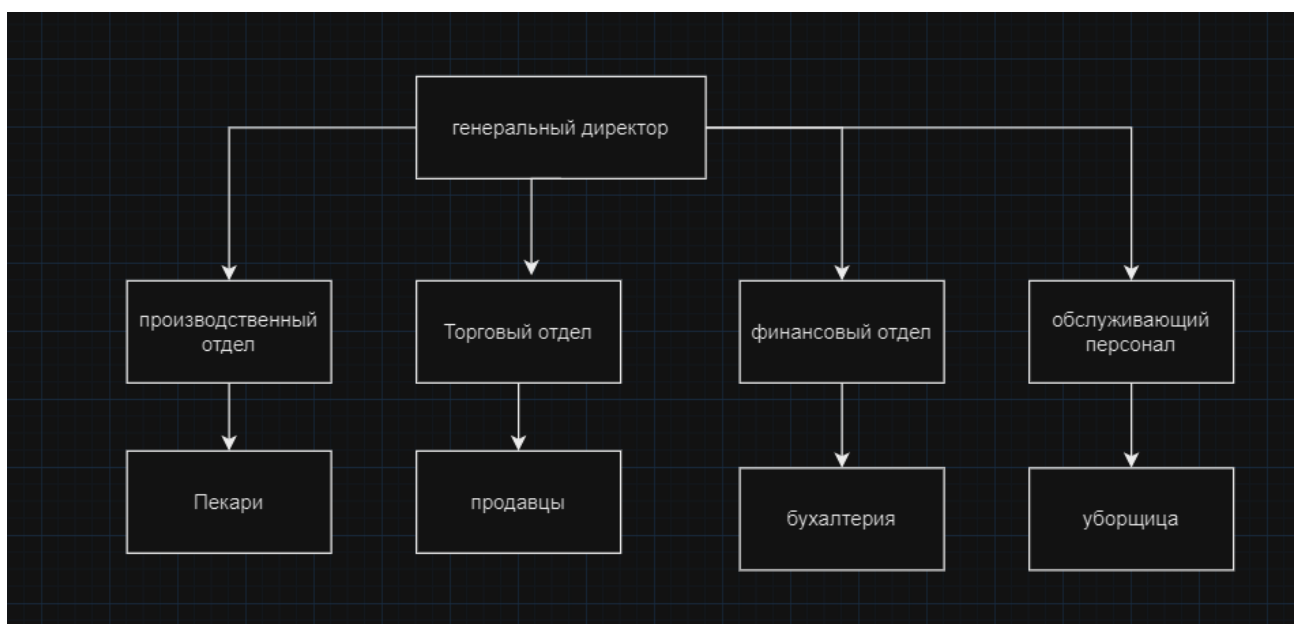


Рисунок 1 — Организационная модель предприятия Пекарня

Управленческие, основные и сервисные бизнес-процессы:

Управленческие бизнес-процессы:

- Управление бюджетом: включает в себя расчет доходов и расходов, распределение средств на закупки сырья.
- Кадровый учет: наем, обучение и управление персоналом.
- Масштабирование: планы по расширению ассортимента или открытию новых точек продаж.

Основные бизнес-процессы:

- Выпечка: процесс приготовления теста и выпекания продукции.
- Продажа: розничная продажа хлебобулочных изделий покупателям.
- Управление запасами: поддержание необходимого уровня сырья и готовой продукции.

На Рисунке 2 представлен выбранный бизнес-процесс в нотации BPMN.

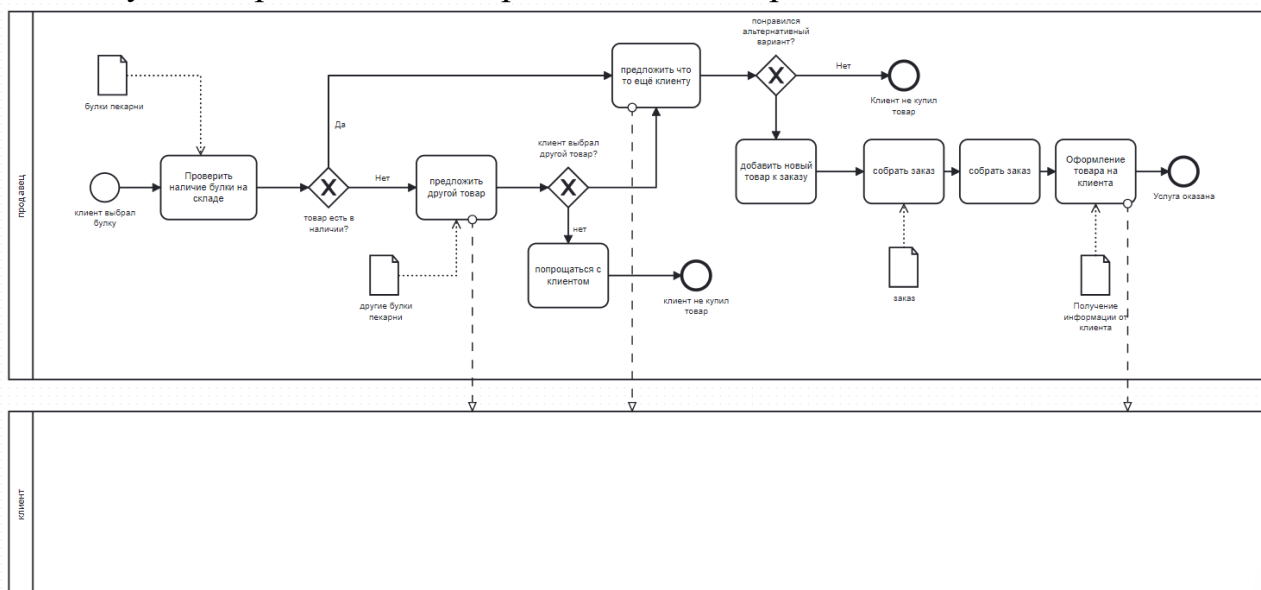


Рисунок 2 — Бизнес-процесс «Продажа булок клиенту» в нотации BPMN