



**автономная некоммерческая образовательная
организация
высшего образования Центросоюза Российской
Федерации
«Сибирский университет потребительской кооперации»**

Кафедра менеджмента

ОТЧЕТ ОБ ОЗНАКОМИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКЕ

Место прохождения практики
кофейня ООО «Бариста»

Обучающегося(ейся) _____ курса

(Фамилия И.О.)

(группа, шифр)

Руководитель практики _____

(должность, ученое звание, ученая степень)

(Фамилия И.О.)

Оценка после защиты _____

Дата защиты _____

Новосибирск

2023



**автономная некоммерческая образовательная
организация
высшего образования Центросоюза Российской
Федерации**

«Сибирский университет потребительской кооперации»

Кафедра менеджмента

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ

Обучающемуся(ейся) __ курса _____ формы обучения

направления подготовки 38.03.02 Менеджмент

направленность (профиль) Менеджмент организации

ФИО обучающегося(ейся) _____

Шифр _____

Вид практики: учебная

Тип практики: ознакомительная

Приказ о направлении на практику: _____

Срок прохождения практики с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.

Место прохождения практики: ООО «Бариста»

Сибирский университет потребительской кооперации

Срок сдачи студентом отчета на кафедру _____

I. Перечень подлежащих разработке вопросов и общее направление работы:

1. Общая характеристика деятельности организации

2. Организационная структура управления организацией

3. Внешние и внутренние факторы развития организации

4. Показатели эффективности деятельности организации

5. Предложения по повышению эффективности деятельности организации

II. Объем отчета по практике 15-20 стр.

Задание выдано

Руководитель практики от университета _____

ФИО, ученая степень, должность

(подпись)

Задание получено

Обучающийся(аяся) _____

(подпись)

Содержание

Введение.....	4
Раздел 1. Общая характеристика деятельности организации.....	6
Раздел 2. Организационная структура управления организацией.....	9
Раздел 3. Отраслевой анализ деятельности организации.....	13
Раздел 4. Внешние и внутренние факторы развития организации.....	16
Раздел 5. Показатели эффективности деятельности организации.....	22
Раздел 6. Предложения по повышению эффективности деятельности организации.....	28
Заключение.....	30
Список литературы.....	31
Приложение 1. Бухгалтерский баланс ООО «Бариста».....	33

Введение

Цель практики – приобретение обучающимися первичных профессиональных умений, практического опыта, закрепления, систематизации и расширение теоретических знаний, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практика направлена на обеспечение непрерывности и последовательности овладения обучающимися профессиональной деятельностью в соответствии с требованиями к уровню подготовки выпускника, а также согласно требованиям, к формированию соответствующих компетенций.

Основными задачами практики являются:

- 1) дать характеристику организационно-правовой формы, видов и целей деятельности; рассмотреть историю создания, стадию жизненного цикла организации).
- 2) представить схему организационной структуры, определить ее вид, достоинства и недостатки, полномочия органов управления).
- 3) охарактеризовать динамику отрасли деятельности исследуемой организации конкретными статистическими данными.
- 4) провести анализ рыночной доли анализируемой организации, факторов макросреды и организации (влияние экономических, политических, социокультурных условий, рынка трудовых ресурсов), оценка рыночных возможностей организации на основе использования инструментов стратегического анализа (SWOT, PEST).
- 5) дать оценку динамики развития организации за последние три года по данным отчета о финансовых результатах (выручка, затраты, прибыль и т.п.), дать сравнительную характеристику деловой активности организации в сравнении со среднеотраслевыми значениями).
- 6) разработка управленческих решений по совершенствованию общей системы управления; аргументация предлагаемых мероприятий.

Объект исследования – компания ООО «Бариста».

Предметом исследования выступает система менеджмента в ООО «Бариста».

Отчет по производственной практике состоит из введения, пяти разделов, заключения и списка источников, включающего 17 наименований.

Общий объем работы составляет 35 страниц.

Раздел 1. Общая характеристика деятельности организации

Полное фирменное наименование организации - общество с ограниченной ответственностью «Бариста». Общество является коммерческой организацией. Юридический адрес: 630102, Новосибирская область, город Новосибирск, Нижегородская ул., д. 6а, этаж 1.

Организационно-правовая форма организации – общество с ограниченной ответственностью. Выбор формы был произведен в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (часть 1, статьи 87 – 94 – об обществе с ограниченной ответственностью) и федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 N 14-ФЗ, более подробно регламентирующий деятельность ООО.

Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Основной вид деятельности: Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания (56.10).

Дополнительные:

1. Деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания (56.10.1);
2. Подача напитков (56.30);
3. Покупка и продажа собственного недвижимого имущества (68.10);
4. Аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом (68.20.2).

Основной целью деятельности ООО «Бариста», является получение прибыли.

Кофейня ООО «Бариста» приглашает всех любителей благородного напитка оценить мастерство своего бариста. Он может приготовить кофе с крепким, нежно-бархатным или терпким вкусом, задействуя различные приспособления для заваривания и всевозможные добавки (сиропы, шоколад, пряности, сливки и т. д.). Соединяя ингредиенты, мастер точно соблюдает пропорции и последовательность действий, так как даже небольшая оплошность способна безвозвратно испортить результат его стараний. Но для того, кто в душе экспериментатор, он может сделать исключение и отступить от канонического рецепта, добавив в чашку то, что укажет гость.

Кроме того, компания работает как фреш-бар и кондитерская.

ООО «Бариста» по типу предприятий общественного питания можно отнести к кофейне. Кофейня — гастрономическое заведение, место для встреч и общения, где подают напитки и десертные блюда: кофе, торты, мороженое, зелёный и чёрный чай, соки, а также газированные и алкогольные напитки.

ООО «Бариста» имеет более приемлемые цены, по сравнению с конкурентами, хотя качество продукции так же высоко.

ООО «Бариста» предоставляет следующие виды услуг:

1. Производство и реализация различных видов кулинарной продукции, в том числе диетические блюда.
2. Предоставление услуги «товары с собой».
3. Проведение банкетов.

ООО «Бариста» отличается легкой и непринужденная атмосфера. Дизайн напоминает домашнюю и уютную обстановку.

По мере роста кофейни намерено расширять свой ассортимент и увеличивать объемы производства и продаж. У ООО «Бариста» удобные часы работы. ООО «Бариста» конкурентоспособно, главным образом, за счет

быстрого профессионального обслуживания, которое никак не влияет на качество отпускаемой продукции. Официанты вооружены новым инновационным устройством под названием Андерман, которое моментально отправляет заказ, сделанный гостем прямо на монитор кухни или барной стойки, таким образом, экономится время обслуживания гостей.

Раздел 2. Организационная структура управления организацией

Организационную структуру ООО «Бариста» можно представить в виде Рисунка 1.

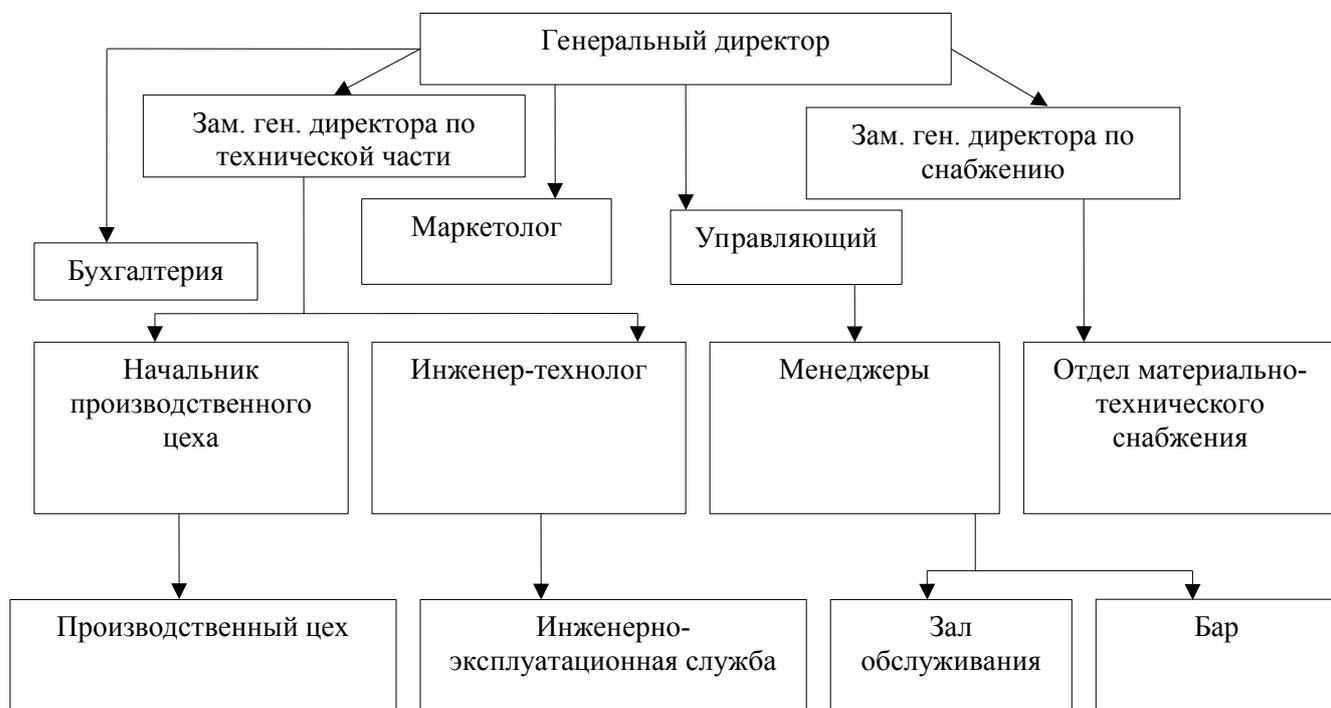


Рисунок 1 – Организационная структура ООО «Бариста»

Данную организационную структуру можно определить, как линейно-функциональную, при которой всю полноту власти берет на себя линейный руководитель - генеральный директор.

Функции подразделений предприятия распределены следующим образом:

- бухгалтерия - ведет учет материальных ценностей и соответствующую отчетность перед руководством фирмы, государством по налогам; контроль отгрузки продукции; экономический учет движения денежных потоков фирмы;

- зал обслуживания кофейни - реализация продукции;

- инженерно-эксплуатационная служба - организация производства,

контроль за ходом и сроком изготовления продукции, проверка качества выпускаемой продукции, текущий и капитальный ремонт оборудования;

- отдел материально-технического снабжения - обеспечение полуфабрикатами и продуктами согласно производственной программе;

- производственный цех предприятия - осуществляет изготовление продукции согласно производственной программе.

В организационной структуре бухгалтерского отдела ООО «Бариста» выделены следующие участки: сектор учета доходов, сектор учета расчетов с контрагентами и персоналом по оплате труда и прочим операциям, сектор материальной части, касса.

Учет финансовых результатов, составление бухгалтерской и налоговой отчетности, сводных данных по учету ведется главным бухгалтером и его заместителем.

Материальный участок отвечает за ведение и осуществление контроля за наличием и движением материальных ресурсов и продукцией. С покупателями и заказчиками расчеты производит сектор учета расчетов.

Приведенная организационная структура достаточно хорошо отвечает потребностям организации, так как она вообще характерна для кофейни. Другой тип организационной структуры здесь будет неуместен и трудно применим на практике.

Преимущества организационной структуры ООО «Бариста»:

1. Высокая степень специализации;
2. Ясный порядок подчиненности;
3. Четкое понимание ответственности;
4. Высокая эффективность и скорость;
5. Отсутствие необходимости в дублировании работы;
6. Все функции одинаково важны.

Недостатки организационной структуры ООО «Бариста»:

- 1) разобщенность горизонтальных связей в производственных системах

2) множество контактов с подчиненными, информационная перегрузка

3) при большом числе уровней управления удлиняется процесс принятия и реализации управленческих решений

4) увеличение количества уровней управления при росте организации

5) жесткость структуры.

Основные принципы управления ООО «Бариста» это:

1) централизация – наиболее важные решения принимаются исключительно генеральным директором и его заместителем, результаты спускаются на низший уровень;

2) единоначалие – каждый сотрудник получает распоряжение от своего непосредственного начальника (администратор получает распоряжения от заместителя генерального директора, а он сам – от генерального директора);

3) дисциплина – позволяет четко контролировать вопросы повиновения сотрудников внутреннему распорядку и выполнение ими работ;

4) передача полномочий и ответственности – осуществляется централизованно, сверху вниз, а также позволяет осуществлять контроль в этом же направлении;

5) принцип разделения труда – затруднен в использовании в связи с размером организации. Используется лишь базовое разделение на руководящую и исполнительскую работу;

6) принцип единства направлений – цели каждого участника организации должны способствовать достижению ее целей;

7) принцип вознаграждения персонала – тесно связан с предыдущим. Справедливое вознаграждение способствует мотивации сотрудников, заставляя их более качественно трудиться (и соответственно достигать общей цели организации – получения прибыли);

- 8) принцип справедливости по отношению к персоналу;
- 9) принцип стабильности рабочего места для персонала;
- 10) принцип корпоративного духа.

Три последних принципа способствуют дополнительной мотивации сотрудников.

Все перечисленные принципы находят свое отражение в деятельности организации, если не полностью, то хотя бы частично.

Основная стратегия ООО «Бариста» - расширять сферу обслуживания покупателей, повышать качество обслуживания, укреплять позиции на рынке среди конкурентов.

Надёжность, профессионализм, качество - девиз кофейни.

Раздел 3. Отраслевой анализ деятельности организации

Кофейни существуют уже более 400 лет. А последние несколько десятилетий они стали особенно популярны во всём мире. Так, в Америке сегодня насчитывается более 13 000 кофеен, а в Италии работает более 200 000 эспрессо-баров. Исходя из этого, специализированная ассоциация розничных продавцов кофе считает, что рынок ещё не приблизился к зрелости и, пока ещё, никакая сеть кофеен не дифференцировала себя значительно больше других.

Хотя в целом продажи кофе за последние годы не выросли в значительной степени, специализированный сегмент кафе растёт хорошими темпами каждый год. Низкая стоимость напитков на основе кофе, относительно не большие инвестиции приводят к сравнительно высокой прибыли на кофейном рынке.

Согласно статистическим данным, 77% людей употребляют кофе ежедневно, причём пьют в среднем 3,1 чашки кофе в день. Отсюда можно увидеть, что кофе второй после нефти крупнейший товар в мире.

Тридцать лет назад практически никто не употреблял эспрессо. Теперь напитки на основе эспрессо – это половина всего потребляемого кофе.

Клиентская база «Капучино» в Эрске состоит из пяти целевых аудиторий:

1. Обеспеченные местные жители.
2. Туристы.
3. Офисные сотрудники.
4. Студенты.
5. Прохожие.

Эти группы являются потенциально сильными потребительскими сегментами. Выгода в этих сегментах состоит в том, что они помогают поддерживать доходность бизнеса круглый год. Например, несмотря на то, что туризм в Новосибирске на высоком уровне, однако своего максимального

пика он достигает в течение летних месяцев. А с другой стороны, студентов в летние месяцы не так много, как в период с сентября по июнь.

В тоже время другие сегменты (местные жители, сотрудники офисов, местный бизнес и городской трафик) обеспечивают доходность «Капучино» в течение всего года.

Рисунок 1

Анализ рынка кофеен за 2018-2022 год в %

Потенциальные клиенты	Рост	2018 год	2020 год	2021 год	2022 год	2022 год	Среднее значение роста
Местные жители	2,0%	75 000	76 500	78 030	79 590	81 181	2,0%
Туристы	5,0%	100 000	105 000	110 250	115 763	121 551	5,0%
Пешеходы	5,0%	20 000	21 000	22 050	23 153	24 311	5,0%
Студенты	1,0%	40 000	40 400	40 804	41 212	41 624	1,0%
Сотрудники офисов	1,0%	20 000	20 200	20 402	20 606	20 812	1,0%
ИТОГО	3,2%	255 000	263 100	271 536	280 324	289 479	3,2%

Анализ рынка

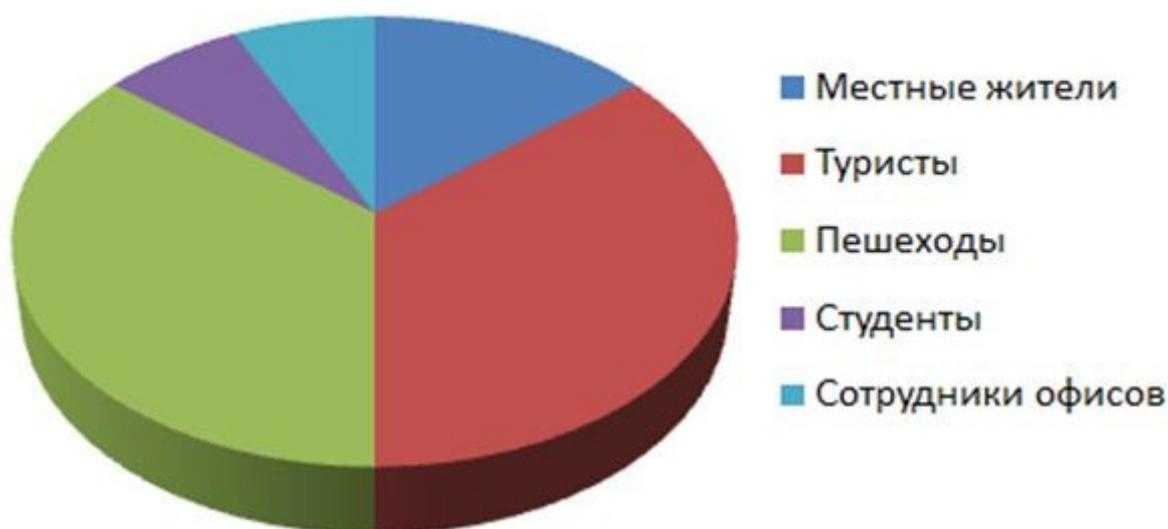


Рисунок 2 – Анализ рынка кофеен за 2022 год в %

2022 год стал очередным испытанием для различных сфер бизнеса. В то время как одни под влиянием санкций стали закрываться, другие активно масштабируют бизнес и видят хорошие перспективы развития.

Среди бизнесов, которые продолжили свое развитие, - кофейни. И это несмотря на то, что рост закупочных цен в данной нише вырос в разы. Резкий скачок курса доллара в начале марта привел к 2-кратному увеличению цен на продукцию. Например, бразильский кофе с 650 рублей за килограмм вырос до 1350 рублей, а сейчас, несмотря на значительное снижение курса, стоимость за килограмм не падает ниже 1000 рублей.

Выросли цены на 80% и на бумажные стаканчики, т. к. возникли проблемы с поставками европейского картона. Да и на отечественную продукцию, такую как молоко, отмечается рост цен в среднем на 20%. Аналогичный рост цен наблюдается и на другую дополнительную продукцию, используемую в производстве стаканчика кофе - сиропы, сахар и т. д.

В результате роста цен себестоимость 1 стаканчика кофе выросла в среднем на 50%. К этому стоит прибавить инфляцию, рост стоимости аренды и необходимое увеличение зарплат сотрудников. Следом за всем вышеперечисленным логичным шагом стало повышение отпускной стоимости готового продукта. Подорожал не только зерновой кофе для кофеен, но и сублимированный магазинный кофе. Еще в декабре 2022 кофе Jacobs Gold, 190 гр. стоил 349 рублей, а сейчас средний ценник варьируется в районе 760 рублей. В 2022 году прирост кофеен составил 2.2% или 700 заведений по стране. Благодаря возможности работать по системе «на вынос» концепции кофеен оказались одними из наиболее устойчивых к ограничениям.

Раздел 4. Внешние и внутренние факторы развития организации

Проведение SWOT – анализа является одним из этапов разработки маркетинговой стратегии. На данном этапе исследовалось текущее состояние организации и определялись перспективы развития гостиницы на долгосрочный период, то есть в процессе анализа разрабатывалась стратегия защиты слабых сторон и эффективного использования сильных сторон гостиницы.

Первичная информация для матрицы SWOT была собрана путем анкетирования. Группе экспертов были предложены для заполнения анкеты. В них эксперты проставили ранги того или иного фактора (наиболее важный получил ранг 1, следующий 2 и т.д.).

На основе проставленных оценок экспертов, были установлены наиболее важные сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2

Сильные и слабые стороны, возможности и угрозы кофейни «Бариста»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Большой опыт работы в отрасли 2. Средний уровень цен 3. Современная технология 4. Высокое качество обслуживания 5. Устойчивость связей с поставщиками 6. Возможность получения экономии за счет роста объема реализации услуг 7. Сплоченный коллектив гостиницы	1. Сильная зависимость от поставщиков 2. Недостаточно развита система продвижения услуг 3. Сезонные колебания спроса 4. Отсутствие обратной связи с клиентом
Возможности	Угрозы
1. Возможность выхода на новые рынки 2. Расширение существующих рынков	1. Возможность появления новых конкурентов

сбыта	2. Неблагоприятная экономическая обстановка
3. Государственная поддержка	3. Возрастающее конкурентное давление
4. Налаживание и усиление длительных связей с поставщиками	4. Повышение цен на энергоносители
5. Прирост числа потребителей	5. Рост темпов инфляции
6. Снижение цен на расходные материалы	6. Агрессивная реклама импортной продукции
	7. Растущие требования клиентов

После того как был выявлен перечень наиболее сильных и слабых сторон, возможностей и угроз кофейни «Бариста», следует установить взаимосвязь между ними. Для этого формируется матрица SWOT – анализа, представленная на рисунке 3.

	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	Поле С и В	Поле С и У
Слабые стороны	Поле Сл и В	Поле Сл и У

Рисунок 3 - Матрица SWOT-анализа

В левой части матрицы выделены 2 раздела (сильные стороны, слабые стороны), а в верхней части матрицы отражены другие 2 раздела (возможности и угрозы). На пересечении этих разделов образовались четыре поля:

- 1) Поле СИВ (силы и возможности);
- 2) Поле СИУ (силы и угрозы);
- 3) Поле СЛИВ (слабости и возможности);
- 4) Поле СЛИУ (слабости и угрозы).

Таким образом, получив матрицу SWOT – анализа, можно сделать выводы в отношении необходимых стратегий для того или иного поля (таблица 3).

Таблица 3

Стратегические возможности кофейни «Бариста»

№ п/п	Поля	Стратегические возможности
1	Силы и возможности	<ul style="list-style-type: none"> - Повышение хорошей репутации у клиентов, путем расширения существующих рынков сбыта и выхода на новые; - Увеличение объемов продаж за счет совершенствования маркетинговой политики; - Поддержание высокого уровня качества услуг.
2	Силы и угрозы	<ul style="list-style-type: none"> - Разработка программ, нацеленных на продвижение и стимулирование сбыта; - Повышение прибыли от продаж с целью усиления конкурентоспособности гостиницы на рынке; - Обеспечение постоянного изучения потребностей и вкусов целевого рынка гостиницы.
3	Слабости и возможности	<ul style="list-style-type: none"> - Налаживание и усиление длительных связей с новыми поставщиками и крупными туристическими организациями; - Повышение эффективности маркетинга с целью повышения объемов реализации услуг и рентабельности.
4	Слабости и угрозы	<ul style="list-style-type: none"> - Сохранение текущего уровня издержек на производство и реализацию услуг и продукции без снижения ее качества путем более эффективного использования ресурсов; - Изучение конкурентов, их слабых и сильных сторон; - Анализ предпочтений целевой аудитории с целью предложения ей услуги-новинки, который тем самым позволит гостинице переманить на свою сторону часть клиентов конкурентов.

Реализация вышеуказанных стратегий кофейни «Бариста» получить максимальную отдачу от возможностей, предоставляемых внешней средой, а

также путем устранения угроз со стороны этой среды, которые могут возникнуть на пути развития кофейни «Бариста».

Для проведения оценки влияния внешней среды на деятельность предприятия проводится несколько анализ, среди которых PEST - анализ. В таблице 1 представлена оценка факторов с помощью PEST - анализа.

Таблица 4

PEST - анализ кофейни «Бариста»

Политико-правовые факторы	Экономические факторы
<ul style="list-style-type: none"> - обеспечение государственной поддержки развитию малого бизнеса. - повышение требований государственных органов к условиям работы заведений общепита. - развитие кредитной системы России. 	<ul style="list-style-type: none"> - наличие кризисной ситуации на российском рынке. - нестабильность курсов иностранной валюты - снижение платежеспособности населения. - снижение уровня жизни граждан. - скрытая инфляция. - развитие оптового рынка кофе
Социокультурные факторы	Технологические факторы
<ul style="list-style-type: none"> -увеличение числа потребителей, предпочитающих отдых в кафе; - повышение потребительского спроса на употребление качественных напитков; - увеличение потребности граждан посещать кафе с целью проведения деловых встреч, встреч с друзьями и знакомыми. 	<ul style="list-style-type: none"> - применение новых технологий в приготовлении напитков; - возможность оборудования кофейни новыми техническими средствами - Интернет, телевидение и пр.;

Изменении внешней среды вызывает определенные реакции у предприятия, которое стремится совершенствовать производственную структуру адекватно внешним изменения, совершенствует организационную

структуру управления и одновременно вносит коррективы в стратегическое развитие предприятия.

Окружающая среда предприятия является быстро изменяющейся, при этом наблюдается рост большого числа конкурентов, которые агрессивно настроены на захват рынков. Рост рынка связан с ростом большого числа потребителей.

Важно проанализировать основные характеристики отрасли (таблица 5).

Таблица 5

Характеристики отрасли

Характеристика	Стратегическое значение
Размеры рынка	Рынок общепита относится к большим, которые имеют тенденцию привлекать большое количество участников.
Рост размеров рынка	Рынок общепита быстро увеличивается, что снижает барьеры входа в него.
Избыток или дефицит производственных мощностей	Избыток производственных мощностей снижает уровень прибыли.
Прибыльность в отрасли	Отрасль является высоко прибыльной, привлекает новые входы
Барьеры входа / выхода	Барьеры входа низкие.
Товар дорог для покупателей	Стоимость товаров имеет средний уровень.
Стандартизованные товары	На рынке очень много однотипных предложений.
Быстрые изменения технологии	Технологии меняются очень быстро.
Требования к капиталу	Требования к капиталу не высокие, что снижает возможность входа на рынок.
Экономия на масштабе	Увеличивает объем и размеры рынка, необходимые при ценовой конкуренции.
Скорость обновление товара	Жизненный цикл товара очень короткий за счет его специфических свойств.

Таким образом, отрасль характеризуется низким барьером входа при невысоком требовании к капиталу, что означает быстрый рост конкурентов.

Рассмотрим силы Портера, которые оказывают влияние на деятельность фирмы (таблица 6).

Таблица 6

Пять сил Портера кофейни «Бариста»

Наименование силы	Влияние на фирму
1 Риск входа потенциальных конкурентов.	- наличие у фирмы преимущества по издержкам;
2 Соперничество существующих в отрасли компаний.	- очень высокая конкуренция
3 Возможность покупателей «торговаться».	- наличие у конкурентов подобного товара, приводит к необходимости ценовой конкуренции
4 Давление со стороны поставщиков.	- освоение новых видов товара приводит к росту закупочных цен; - ограниченное количество поставщиков
5 Появления заменяющих продуктов.	- на рынке происходит постоянное обновление продукции данного вида и растет число товаров заменителей

Таким образом, развитие рынка общепита приводит к необходимости постоянного обновления ассортимента и привлечение новых технологий для привлечения клиентов.

Раздел 5. Показатели эффективности деятельности организации

В таблице 7 представлены основные экономические показатели кофейни «Бариста», рассчитанные на основе данных бухгалтерской отчетности, представленной в приложении 1.

Таблица 7

Оценка технико-экономических показателей кофейни «Бариста» за 2020-2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение, (+,-)	
				в 2022 г. по сравнению с 2020 г.	
				абсолютное	относительное, %
Абсолютные показатели:					
1. Выручка, тыс. руб.	6 353 531	6 259 390	8 038 240	1 684 709	26,52
2. Себестоимость, тыс. руб.	4 291 250	3 953 268	4 830 393	539 143	12,56
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.	2 062 281	2 306 122	3 207 847	1 145 566	55,55
4. Чистая прибыль, тыс. руб.	1 547 973	1 885 026	2 450 103	902 130	58,28
5. Стоимость имущества (активов), тыс. руб.	6 413 358	6 464 609	7 126 269	712 911	11,12
6. Стоимость основных средств, тыс. руб.	1 306 330	1 299 467	1 387 525	81 195	6,22
7. Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	4 839 757	4 772 993	5 145 566	305 809	6,32
8. Численность работников, чел.	15	17	18	3	5,79
Относительные показатели:					
9. Затратоемкость продукции (п. 2 / п. 1), руб./руб.	0,68	0,63	0,60	-0,07	-11,03
10. Рентабельность продаж (п. 3 × 100 / п. 1), %	32,46	36,84	39,91	7,45	22,95
11. Рентабельность имущества (активов) (п. 4 × 100 / п. 5), %	24,14	29,16	34,38	10,24	42,44
12. Коэффициент оборачиваемости имущества (активов) (п. 1 / 5), оборотов	0,991	0,968	1,128	0,137	13,86

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение, (+,-)	
				в 2022 г. по сравнению с 2020 г.	
				абсолютное	относительное, %
13. Фондоотдача (п. 1 / п. 6), руб./руб.	4,864	4,817	5,793	0,930	19,11
14. Фондоемкость (п. 6 / п. 1), руб./руб.	0,206	0,208	0,173	-0,033	-16,05
15. Фондовооруженность (п. 6 / п. 8), тыс. руб./чел.	1 427,68	1 336,90	1 433,39	5,71	0,40
16. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (п. 1 / п. 7), оборотов	1,313	1,311	1,562	0,249	19,00
17. Производительность труда (п. 1 / п. 8), тыс. руб./чел.	6 943,75	6 439,70	8 303,97	1 360,22	19,59

По данным, приведенным в таблице 7, можно сделать следующие выводы.

Снижение выручки в 2021 г. по сравнению с 2020 г. составило 94 141 тыс. руб. или 1,48%. Затем прирост в 2022 г. по сравнению с 2021 г. составил 1 778 850 тыс. руб. или 28,42%. Таким образом, за 2020-2022 гг. данный показатель увеличился на 26,52%. Следовательно, выручка кофейни «Бариста» продемонстрировала положительную динамику.

Снижение полной себестоимости в 2021 г. по сравнению с 2020 г. составило 337 982 тыс. руб. или 7,88%. Затем прирост в 2022 г. по сравнению с 2021 г. составил 877 125 тыс. руб. или 22,19%. В итоге за 2020-2022 гг. данный показатель увеличился на 12,56%. Таким образом, полная себестоимость кофейни «Бариста» продемонстрировала негативную динамику. Необходимо отметить, что производство продукции, выполнение работ, оказание услуг в 2022 г. стало менее затратно по сравнению с 2020 г. Действительно, если в 2020 г. на 1 руб. выручки приходилось 0,68 коп. в виде себестоимости, тогда как в 2022 г. этот показатель был ниже и составлял 0,60 коп. Таким образом, по данному критерию в структуре выручки произошли позитивные изменения.

ООО «Бариста» работает, получая положительный финансовый результат от продаж. Например, в 2020 г. сумма прибыли от продаж составила 2 062 281 тыс. руб. (32,46% от суммы выручки); в 2021 г. – 2 306 122 тыс. руб. (соответственно, 36,84%); в 2022 г. – 3 207 847 тыс. руб. (39,91% выручки). В 2021 г. по сравнению с 2020 г. сумма прибыли от продаж увеличилась на 11,82%. Затем в 2022 г. по сравнению с 2021 г. имел место прирост на 39,10%. В целом в течение анализируемого периода сумма прибыли от продаж выросла на 55,55%, что положительно характеризует ситуацию с финансовыми результатами компании.

ООО «Бариста» работало, получая положительный чистый финансовый результат. Например, в 2020 г. сумма чистой прибыли составила 1 547 973 тыс. руб. (или 24,36% к выручке); в 2021 г. – 1 885 026 тыс. руб. (соответственно, 30,12%); в 2022 г. – 2 450 103 тыс. руб. (30,48% к выручке). В 2021 г. по сравнению с 2020 г. сумма чистой прибыли увеличилась на 21,77%. Затем в 2022 г. по сравнению с 2021 г. имел место прирост на 29,98%. В целом в течение анализируемого периода сумма чистой прибыли выросла на 58,28%, что положительно характеризует ситуацию с финансовыми результатами компании. Позитивная динамика чистого финансового результата позволяет предложить, что за счет данного фактора эффективность работы компании повысилась.

Продажи компании являлись рентабельными. В 2020 г. значение данного показателя составляло 32,46%; в 2021 г. – оказалось равным 36,84%; в 2022 г. – составило 39,91% (т.е. компания работала прибыльно). Таким образом, динамика рассматриваемого показателя на протяжении 2020-2022 гг. оказалась положительной. В 2021 г. по сравнению с 2020 г. прирост данного показателя составил 13,49%. В следующем году прирост составил 8,33%. Такая динамика положительно характеризует ситуацию с рентабельностью продаж.

Использование активов компании на протяжении анализируемого периода было рентабельным. В 2020 г. значение данного показателя

составляло 24,14%; в 2021 г. – оказалось равным 29,16%; в 2022 г. – составило 34,38% (т.е. компания работала прибыльно). Таким образом, динамика рассматриваемого показателя на протяжении 2020-2022 гг. оказалась положительной. В 2021 г. по сравнению с 2020 г. прирост данного показателя составил 20,80%. В следующем году прирост составил 17,90%. Такая динамика положительно характеризует ситуацию с рентабельностью активов.

Количество оборотов, совершенных активами компании, в 2020 г. составляло 0,991. Затем в 2021 г. данный показатель снизился на 2,32%, т.е. до 0,968 оборотов. Таким образом, в 2021 г. по сравнению с 2020 г. эффективность использования имущества компании снизилась. Это объясняется тем, что выручка снизилась (-1,48%), а стоимость активов, напротив, увеличилась (+0,80%). В 2022 г. анализируемый показатель увеличился на 16,53%, т.е. до 1,128 оборотов. Таким образом, в 2022 г. по сравнению с 2021 г. эффективность использования имущества компании повысилась. Это объясняется тем, что выручка увеличивалась быстрее (+28,42%), чем стоимость активов (+10,24%). В целом в течение анализируемого периода оборачиваемость имущества компании увеличилась.

Показатель фондоотдачи в 2020 составлял 4,864 руб./руб. Затем в 2021 г. данный показатель снизился на 0,97%, т.е. до 4,817 руб./руб. Таким образом, в 2021 г. по сравнению с 2020 г. эффективность использования основных средств компании снизилась. Это объясняется тем, что выручка снижалась быстрее (-1,48%), чем стоимость основных средств (-0,53%). В 2022 г. фондоотдача увеличилась на 20,26%, т.е. до 5,793 руб./руб. Таким образом, в 2022 г. по сравнению с 2021 г. эффективность использования основных средств компании повысилась. Это объясняется тем, что выручка увеличивалась быстрее (+28,42%), чем стоимость основных средств (+6,78%). В целом в течение анализируемого периода эффективность использования основных средств компании не изменилась. Необходимо отметить, что оснащенность производства основными средствами в 2022 г.

стала выше по сравнению с 2020 г. Действительно, если в 2020 г. на 1 работника приходилось 1 427,68 тыс. руб. вложений в основные средства, тогда как в 2022 г. этот показатель был выше и составлял 1 433,39 тыс. руб. вложений в основные средства. Таким образом, по данному критерию произошли положительные изменения.

Количество оборотов, совершенных оборотными активами компании, в 2020 г. составляло 1,313. Затем в 2021 г. данный показатель снизился на 0,15%, т.е. до 1,311 оборотов. Таким образом, в 2021 г. по сравнению с 2020 г. эффективность использования оборотных активов компании снизилась. Это объясняется тем, что выручка снижалась быстрее (-1,48%), чем стоимость оборотных активов (-1,38%). В 2022 г. анализируемый показатель увеличился на 19,15%, т.е. до 1,562 оборотов. Таким образом, в 2022 г. по сравнению с 2021 г. эффективность использования оборотных активов компании повысилась. Это объясняется тем, что выручка увеличивалась быстрее (+28,42%), чем стоимость оборотных активов (+7,81%). В целом в течение анализируемого периода оборачиваемость оборотных активов компании увеличилась.

Снижение производительности труда в 2021 г. по сравнению с 2020 г. составило 504,05 тыс. руб./чел. или 7,26%. Затем прирост в 2022 г. по сравнению с 2021 г. составил 1 864,27 тыс. руб./чел. или 28,95%. В итоге за 2020-2022 гг. данный показатель увеличился на 19,59%. Таким образом, производительность труда работников ООО «ТОП МАСТЕР» продемонстрировала позитивную динамику, что свидетельствует о росте эффективности использования ресурсов компании.

В целом, ООО «Бариста» имеет хорошие технико-экономические показатели деятельности.

О степени деловой активности компании как эффективности использования ее имущества можно судить по показателю отдачи этого имущества.

Таблица 8

Анализ показателей деловой активности ООО «Бариста» за 2020-2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Коэффициенты оборачиваемости, оборотов:			
– имущества	24,311	13,643	25,640
– внеоборотных активов	236,625	37,481	62,204
– основных средств (фондоотдача)	236,625	37,481	62,204
– оборотных активов	27,095	21,451	43,620
– собственного капитала	223,429	115,355	84,462
– заемного капитала	27,279	15,473	36,817
– запасов	-	-	-
– дебиторской задолженности	42,248	22,338	59,481
– кредиторской задолженности	37,250	19,592	146,994
12. Продолжительность одного оборота (360 / соответствующий коэффициент оборачиваемости), дн.:			
– имущества	15	26	14
– внеоборотных активов	2	10	6
– основных средств	2	10	6
– оборотных активов	13	17	8
– собственного капитала	2	3	4
– заемного капитала	13	23	10
– запасов	-	-	-
– дебиторской задолженности	9	16	6
– кредиторской задолженности	10	18	2

В целом деловая активность повысилась, поскольку ее активы, капитал и обязательства за анализируемый период стали делать больше оборотов. Соответственно, мы наблюдаем преимущественно сокращение одного оборота активов, капитала, обязательств. Это означает, что каждый рубль, используемый компанией, в хозяйственном обороте, дает большую отдачу.

Раздел 6. Предложения по повышению эффективности деятельности организации

Проведенный анализ ООО «Бариста» показал, что его состояние является устойчивым. В целях повышения эффективности управления финансовой деятельностью, ООО «Бариста» необходимо провести работу по определению путей повышения финансового состояния путем:

- 1) увеличение объемов реализации услуг;
- 2) повышение эффективности использования всех имеющихся ресурсов;
- 3) уменьшение затрат на реализацию услуг;
- 4) допустимое повышение цен на услуги;
- 5) эффективное использование заемных источников;
- 6) ускорение оборачиваемости средств в обороте;
- 7) осуществление разумной финансовой, кредитной, налоговой, ценовой и учетной политики ООО «Бариста».

Для улучшения финансового состояния ООО «Бариста» необходимо:

- 1) пересмотреть программу реализации услуг,
- 2) управление качеством услуг,
- 3) маркетинговую, ценовую, инвестиционную политику,
- 4) управление персоналом и другие аспекты деятельности предприятия.

Для того, чтобы финансовое положение организации наращивало свой потенциал, требуется реализация некоторых мероприятий, направленных на повышение значений показателей, а именно:

- 1) внесение изменений в отношении к управлению собственным капиталом, увеличение собственного оборотного капитала;
- 2) более серьезный подход к вопросам планирования и прогнозирования управления финансов организации;

- 3) исследование и внедрение современных методов и техник управления организацией;
- 4) совершенствование структуры управления компанией;
- 5) обучение сотрудников путем проведения различных тренингов внутри организации и с помощью специализированных компаний;
- 6) совершенствование кадровой политики;
- 7) стремление ускорения оборота активов и их элементов;
- 8) понижение задолженностей организации.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что анализ финансового состояния компаний является эффективным, но сложным в применении инструментом управления предприятиями, что не приемлемо для малого бизнеса.

Следовательно, широкое применение финансовый анализ в условиях малых предприятий сможет получить лишь после того, как перестанет требовать специализированных знаний у менеджера, будет заключать в себе ясные и понятные выводы, будет прост в использовании при принятии управленческих решений, а для его проведения не будет требоваться дополнительных источников информации.

Заключение

В заключении можно привести ряд обобщающих выводов, которые были получены в ходе написания отчета.

За период прохождения самостоятельного практикума в ООО «Бариста» я получила достаточное представление о работе предприятия, углубленно изучила ряд вопросов, ознакомилась с организационно-правовой формой управления, с организационной структурой и рассмотрела экономические сведения об организации.

Подводя итоги моего прохождения практики хочется сказать, что в целом я осталась довольна, приняв участие в деятельности данного предприятия.

Своими глазами я смогла увидеть те проблемы, с которыми руководителям приходится сталкиваться в ежедневной деятельности организации. Мне и самой довелось принимать участие в решении конкретных проблем предприятия.

Руководители ООО «Бариста» поручали мне выполнение различного рода заданий, требовавших самостоятельности, ответственности и направленности на качественное их выполнение.

Я в свою очередь всегда очень серьезно относилась к выполнению этих поручений и работала исключительно на достижение хороших результатов. Благодаря практике я закрепила знания, полученные мной в процессе теоретического обучения. Все записи в дневнике-отчёте я вела в соответствии с календарным планом, стараясь при этом не упускать ни одного вопроса, описывая их в соответствии с содержанием программ практики и стажировки. Хочется отметить, что на протяжении всей практики руководители ООО «Бариста» особое внимание уделяли нам, студентам. Знакомили с коллективом предприятия, помогали адаптироваться в новых условиях, подробно всё объясняли и старались нас поддерживать. Поэтому от практики у меня остались только приятные впечатления, и каких-либо отрицательных её сторон я не определила.

Список литературы

Основная литература

1. Гапоненко А.Л., Менеджмент: учебник для вузов / А.Л. Гапоненко – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 398 с. – (Высшее образование). – Текст непосредственный // ЭБС Юрайт. — URL: <https://urait.ru>.
2. Коротков Э.М., Менеджмент: учебник для вузов – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 566 с. – (Высшее образование). – Текст непосредственный // ЭБС Юрайт. — URL: <https://urait.ru>.
3. Кузнецов, И. Н. Документационное обеспечение управления. Документооборот и делопроизводство: учебник и практикум для вузов / И. Н. Кузнецов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 461 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04275-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468462>.
4. Тебекин, А. В. Методы принятия управленческих решений: учебник для вузов / А. В. Тебекин. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 431с. — (Высшее образование). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>
5. Трофимова, Л. А. Методы принятия управленческих решений: учебник и практикум для вузов / Л. А. Трофимова, В. В. Трофимов. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 335с. — (Высшее образование). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>

Дополнительная литература

6. Бережная Е.В., Бережной В.И. Методы и модели принятия управленческих решений: Учеб. пособие/ Е.В. Бережная, В.И. Бережной. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 384 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; - Режим доступа: <http://www.znaniium.com>.
7. Быкова, Т.А. Документационное обеспечение управления (делопроизводство): учеб. пособие / Т.А. Быкова, Т.В. Кузнецова, Л.В. Санкина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2017. — 304 с. +

Доп. материалы [Электронный ресурс; - Режим доступа: <http://www.znanium.com>]. — (Высшее образование: Бакалавриат).

8. Литвак Б. Г. Управленческие решения. Практикум [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Б. Г. Литвак. - М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012. - (Академия бизнеса). - ISBN 978-5-4257-0029-2. - Режим доступа: <http://znanium.com/go.php?id=451396>.

9. Менеджмент: Учебное пособие / А.В. Райченко, И.В. Хохлова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 368 с.: 60x90 1/16 ISBN 978-5-16-104835-1 (online).

Ресурсы сети «Интернет»

10. Корпоративный менеджмент: www.cfin.ru/marketing

11. Методы принятия управленческих решений: [bibliotekar.ru»biznes-29/42.htm](http://bibliotekar.ru/biznes-29/42.htm)

12. Научная электронная библиотека: www.elibrary.ru.

13. Электронно-библиотечная система: <http://www.znanium.com>

14. Электронно-библиотечная система: <https://urait.ru>

Ресурсы сети «Интернет»

- Научная электронная библиотека: www.elibrary.ru

- Электронно-библиотечная система: www.znanium.com

- Образовательная платформа: www.urait.com

Бухгалтерский баланс ООО «Бариста»

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2020 г.
1	2	3	4	5	6
Актив					
I. Внеоборотные активы					
3.1	Нематериальные активы	1110	3 893	4 116	5 289
3.1	Результаты исследований и разработок	1120	356 943	247 440	183 286
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
3.2	Основные средства	1150	1 387 525	1 299 467	1 306 330
3.2	Незавершенное строительство		17 147	1 138	16 839
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
3.5	Финансовые вложения	1170	118 309	29 178	13 259
6.1	Отложенные налоговые активы	1180	85 644	77 268	43 985
3.3	Прочие внеоборотные активы	1190	28 389	34 147	21 452
	Итого по разделу I	1100	1 980 703	1 691 616	1 573 601
II. Оборотные активы					
3.4	Запасы	1210	1 856 166	1 709 540	1 537 568
3.4	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	762	855	433
3.6	Дебиторская задолженность	1230	2 604 012	2 482 788	2 369 726
3.5	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	60 780	1 869	15 200
3.8	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	607 329	567 789	910 341
3.9	Прочие оборотные активы	1260	16 517	10 152	6 489
	Итого по разделу II	1200	5 145 566	4 772 993	4 839 757

	БАЛАНС	1600	7 126 269	6 464 609	6 413 358
Пассив					
III. Капитал и резервы					
5.1	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	35 406	35 406	35 406
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ²	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
5.2	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	5 813 532	5 541 429	5 380 891
	Итого по разделу III	1300	5 848 938	5 576 835	5 416 297
IV. Долгосрочные обязательства					
	Заемные средства	1410	-	-	-
6.1	Отложенные налоговые обязательства	1420	30 209	25 212	22 508
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	30 209	25 212	22 508
V. Краткосрочные обязательства					
	Заемные средства	1510	-	-	-
3.6	Кредиторская задолженность	1520	1 172 125	799 842	917 496
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
3.7	Оценочные обязательства	1540	74 759	62 720	57 057
3.6	Прочие обязательства	1550	238	-	-
	Итого по разделу V	1500	1 247 122	862 562	974 553
	БАЛАНС	1700	7 126 269	6 464 609	6 413 358

Примечания

¹ Указывается номер соответствующего пояснения.

² Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Отчет о финансовых результатах ООО «Бариста»

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.	За 2020 г.
1	2	3	4	5	6
4.1	Выручка ⁴	2110	8 038 240	6 259 390	6 353 531
4.2	Себестоимость продаж	2120	(3 008 627)	(2 330 888)	(2 674 799)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	5 029 613	3 928 502	3 678 732
4.2	Коммерческие расходы	2210	(71 855)	(87 557)	(89 806)
4.2	Управленческие расходы	2220	(1 749 911)	(1 534 823)	(1 526 645)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	3 207 847	2 306 122	2 062 281
4.3	Доходы от участия в других организациях	2310	37 714	757	2 892
4.3	Проценты к получению	2320	24 040	26 473	18 458
	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)	(-)
4.3	Прочие доходы	2340	428 167	561 325	610 088
4.3	Прочие расходы	2350	(581 377)	(552 692)	(687 979)
6.2	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	3 116 391	2 341 985	2 005 740
6.2	Налог на прибыль	2410	(666 288)	(454 468)	(457 495)
	в т.ч.: текущий налог на прибыль	2411	(669 667)	(485 048)	(431 139)
6.1	отложенный налог на прибыль	2412	3 379	30 580	(26 356)
6.2	Прочее	2460	0	(2 491)	(272)
5.2	Чистая прибыль (убыток)	2400	2 450 103	1 885 026	1 547 973
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530	-	-	-
5.2	Совокупный финансовый результат периода	2500	2 450 103	1 885 026	1 547 973

СПРАВОЧНО

	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-	-