

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра экономики и управления

ОТЧЕТ

о прохождении учебной практики
(тип: практика по получению первичных профессиональных умений
и навыков)

Наименование профильной организации: ООО "ЕРАСАИ МЧУИС ЗАРА"

Срок прохождения практики: с 08.08 2023 г. по 04.08 2023 г.

Руководитель практики: Златова Татьяна Игоревна
(от профильной организации, ФИО полностью, подпись)

Руководитель практики: Короков Алексей Дмитриевич
(от ВУЗа, ФИО полностью, подпись)

Студент группы: Р020М01

Курс, форма обучения: 3 курс, заочная форма

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Курбанова Светлана Юрьевна
(ФИО студента, подпись)

Дата защиты отчёта: _____

Оценка за прохождение практики: _____

Москва 202_ г.

Содержание

Введение

1. Общая характеристика предприятия
2. Организационная структура управления
3. Управление производством
4. Управление персоналом
5. Управление маркетингом
6. Заключение

Список используемой литературы

Приложение 1. Схема 1. Линейно-функциональной организационной структуры управления в ООО "ERGASH PLYUS ZARA"

Приложение 2. Таблица 1. Анализ ООО "ERGASH PLYUS ZARA"

Приложение 3. Таблица 2. Цели и задачи ООО "ERGASH PLYUS ZARA"

Введение

Повышение уровня конкурентоспособности организации, в том числе и в условиях кризиса в решающей степени определяется качеством имеющегося персонала: его квалификацией, потенциалом, степенью сплоченности, лояльностью к организации и мотивацией к высокопроизводительному труду. Разумеется, качества отдельных руководителей играют немаловажную роль для эффективной деятельности предприятия, однако его стабильность и степень «выживаемости» зависят, прежде всего, от качеств «среднего» персонала, которые в свою очередь, определяются существующей системой управления трудом.

В условиях рыночной экономики конкурентоспособность организации определяется тем, насколько мобильно она реагирует на любое изменение внешней по отношению к ней среды, насколько чутко улавливает изменения потребностей рынка, насколько она готова к постоянным изменениям.

В этих условиях требуется принципиально новый тип работника: высококвалифицированный, инициативный, склонный к инновациям, готовый самостоятельно принимать решения и нести за них ответственность, привязывающий свои личные цели к целям организации, в которой работает, ориентированный на долгосрочное сотрудничество.

Исходя из этого, основные цели, прохождения практики, это:

- закрепление полученных за время обучения в институте теоретических знаний, а также овладение практическими навыками работы;

На время прохождения практики, я должна была показать свои способности, а также стремление к получению навыков и специфических знаний и умение использовать их в повседневной работе фирмы.

Специфические знания, которыми я должна обладать к концу своей практики на 100% являются следующими:

- знания, необходимые для эффективного участия в информационно-документарном обеспечении фирмы и непосредственно руководителя

(владение такими техническими средствами, как персональный компьютер, телефон, факс, ксерокс);

-знания, связанные с основными направлениями деятельности фирмы, ее внутренней структурой и внешними связями;

-знаниями правовых актов и приложений, регламентирующих работу фирмы и ее сотрудников;

-знания, требующиеся для коммуникативного обеспечения работы фирмы.

Во время прохождения практики я поняла, что специфика и сложность моей работы была связана с тем, что я всегда на виду, в центре общения с руководством, коллегами, клиентами. Я находилась в центре внутренних проблем фирмы и ее внешних контактов. Поэтому моя работа в ритмичном эффективном функционировании фирмы, в создании психологического климата в коллективе чрезвычайно важна и не заменима. Особенностью этой работы является постоянная нехватка времени, работа в условиях стресса. В этом случае выручает умение слушать, правильно понимать, запоминать задания, оценивать и принимать быстрые и верные решения.

Организация, в которой я проходила практику – ООО "ERGASH PLYUS ZARA" строительная фирма осуществляющая продажу и монтаж климатического оборудования (вентиляция и кондиционирование).

1. Общая характеристика предприятия

В первый день прохождения практики на предприятии ООО "ERGASH PLYUS ZARA" проходило ознакомление с объектом и изучение выбранного направления деятельности. Исходя из этого можно представить следующие выводы.

Правовой статус предприятия – общество с ограниченной ответственностью. Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Узбекистана и за ее пределами. Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Общество имеет круглую печать, указание на место его нахождения. Общество вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства визуальной идентификации.

ООО "ERGASH PLYUS ZARA" - одно из наиболее масштабных и динамично развивающихся образований отечественного климатического рынка. Сегодня ООО "ERGASH PLYUS ZARA" оказывает весь комплекс профессиональных инжиниринговых услуг в области проектирования, комплектации, монтажа, пуско-наладочных работ, гарантийного и сервисного обслуживания систем кондиционирования, вентиляции, отопления, водоснабжения, канализации и водоподготовки.

Надежность сотрудничества обусловлена стабильностью, безупречной репутацией и высококвалифицированным персоналом, осознающим свою профессиональную ответственность и роль в контексте общего развития компании. По количеству реализованных проектов, объемам продаж и

диапазону коммерческих интересов ООО "ERGASH PLYUS ZARA" занимает самые высокие позиции. Продолжая успешно реализовывать свой потенциал, он устойчиво растет - прежде всего, качественно. Именно высокое качество предложений, услуг и сервиса заложено в философии компании как основное правило поведения в бизнес-сообществе.

Ориентация на эти цели позволит ООО "ERGASH PLYUS ZARA" осуществлять деловую стратегию по организованному развитию, освоению новых сегментов рынка, реализации разного рода нововведений.

Все виды выполняемых работ по проектированию, монтажу, эксплуатации и обслуживанию климатического оборудования бытового и промышленного назначения полностью лицензированы. Вся поставляемая техника имеет надлежащие сертификаты соответствия и адаптирована для любых климатических зон Узбекистана.

2. Организационная структура управления

Структура устанавливает взаимоотношения уровней управления и функциональных подразделений, которые позволяют наиболее эффективно достигать целей организации.

Образование структуры – это следствие разделения труда между специалистами разных его видов. Так, труд разделен между технологами, механиками, экономистами и др. При производстве любого продукта работа разделяется на многочисленные малые операции, что тоже представляет собой конкретную специализацию труда.

На предприятии " ERGASH PLYUS ZARA " присутствует линейно-функциональная организационная структура управления. Схематично она представлена в Приложении 1.

Суть функциональной организованной структуры управления состоит в том, что выполнение отдельных функций по конкретным вопросам

возлагается на специалистов, т.е. каждый руководитель или исполнитель специализирован на выполнении отдельных видов деятельности.

В " ERGASH PLYUS ZARA " Совет директоров, возглавляемый Генеральным директором занимается общим руководством организации, отвечает за технику безопасности и охрану труда, определяет направления развития предприятия.

К компетенции Генерального директора Общества относятся все вопросы руководства текущей деятельностью Общества за исключением вопросов, отнесенных к компетенции Совета директоров.

Генеральный директор Общества без доверенности действует от имени Общества, в том числе, с учетом ограничений, предусмотренных действующим законодательством, настоящим Уставом и решениями Совета директоров Общества.

Генеральный директор отвечает за работу с кадрами, маркетинговой деятельностью. Финансовый директор ведет бухгалтерию, отвечает за экономические вопросы организации.

Техническая служба следит за инновациями в сфере производства климатического оборудования, разрабатывает свои, совершенствует технику производства и др.

Ведущий специалист, техническая служба и финансовый директор строго отвечают по своим обязательствам, у них в подчинении находятся менеджер по работе с клиентами и менеджер по работе с корпоративными клиентами.

Структура системы управления ООО " ERGASH PLYUS ZARA " - упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их функционирование и развитие как единого целого. Структура системы управления является формой разделения и кооперации управленческой деятельности, в рамках которой происходит процесс управления, направленный на достижение поставленных целей организации.

Элементами структуры являются отдельные работники и службы аппарата управления; отношения между ними поддерживаются благодаря связям, которые носят линейный и функциональный характер.

Линейные связи отражают движение управленческих решений и информации между линейными руководителями, т.е. лицами, полностью отвечающими за деятельность организации или ее структурных подразделений.

Функциональные связи имеют место по линии движения информации и управленческих решений по тем или иным функциям управления.

Проектируемая организационная структура является линейно-функциональной. Основу линейно-функциональных структур составляет принцип построения и специализации управленческого процесса по функциональным подсистемам организации, по которым на каждом уровне управления формируются функциональные службы.

Структура в " ERGASH PLYUS ZARA " имеет свои преимущества и недостатки.

Преимущества линейно-функциональной структуры управления:

1. наличие профессионалов в подготовке управленческих решений и их ответственность;
2. соблюдение принципа единоначалия.

Недостатком линейно-функциональных структур управления является увеличение времени движения информации, что влияет на скорость и своевременность принятия управленческих решений. Однако данный недостаток не является существенным для проектируемого предприятия, так как при небольших масштабах предприятия и малом числе уровней иерархии управления использование линейно-функциональной структуры не окажет заметного влияния на увеличение времени движения информации.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что для исследуемого предприятия использование линейно-функциональной структуры управления является наиболее рациональным.

3. Управление производством

В ООО " ERGASH PLYUS ZARA " любому заказу, независимо от его объема, уделяется повышенное внимание всех сотрудников фирмы. Каждый проект ведет персональный менеджер, который владеет всей информацией по заказам своих клиентов и уделяет им максимум своего времени. ООО " ERGASH PLYUS ZARA " - одна из немногих фирм в городе, работающих без выходных и праздничных дней, в то время, когда удобно именно клиенту.

По ходу прохождения практики в ООО " ERGASH PLYUS ZARA ", можно сделать вывод, что организация представляет собой сложную организационно-производственную систему управления, предназначенную для решения проблем и осуществления операций. Лица, ответственные за принятие решений, - менеджеры и исполнители решений – специалисты-управленцы объединены между собой системами взаимодействия. Существуют два типа взаимосвязей: формальные, отражающие организационную структуру организации, и неформальные, возникающие на основе реализации интересов между отдельными менеджерами и специалистами.

Клиентам ООО " ERGASH PLYUS ZARA " не приходится сомневаться в качестве продукции: все климатические конструкции проходят трехступенчатый контроль:

- входной контроль. Проверяется геометрические характеристики поступающего товара. Кроме того, работники обязательно контролируют наличие сертификатов на все комплектующие;

- оперативный контроль. Соответствуют ли конечные геометрические показатели тем, которые были заказаны и др.;

- приемо-сдаточный контроль. Проверяется плотность всех механических соединений. Тщательно осматривается каждый стык.

Технические службы " ERGASH PLYUS ZARA " постоянно отслеживают новые разработки, стараются внедрять самые современные технологии проектирования, производства и монтажа, расширять ассортимент предлагаемой продукции.

В ООО " ERGASH PLYUS ZARA " стратегическое планирование это одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения. Стратегия представляет собой детальный всесторонний комплексный план. Данный план представляет собой стратегию лидерства по издержкам и стратегия диверсификации.

Низкая себестоимость может позволить ООО " ERGASH PLYUS ZARA " проводить при необходимости ценовую конкуренцию. Она также может являться источником прибыли, которая может быть реинвестирована в производство для улучшения качества продукции, в то время как цена на эту продукцию будет соответствовать средней цене по отрасли. Таким образом, не низкая себестоимость сама по себе предоставляет конкурентные преимущества, а возможности этой низкой себестоимости улучшают конкурентоспособность.

Стратегия дифференциации означает не только то, что нужно чем-то отличаться от других. Ключом к успеху при проведении дифференциации должна являться уникальность, которая ценится покупателями. Если покупатели желают платить за эти уникальные особенности большую цену, то надбавка к цене приведет к большей прибыльности. Однако стратегии дифференциации, также присущ элемент риска.

4. Управление персоналом

Количество сотрудников в ООО " ERGASH PLYUS ZARA " состоит из 42 человек. Несмотря на то, что все руководители организации выполняют управленческие действия, нельзя сказать, что все они занимаются одним и

тем же видом трудовой деятельности. Уровни управления можно представить в виде пирамиды.

Высший уровень управления организаций представлен председателем (Генеральный директор) Совета Директоров. Эта группа управленческих работников обеспечивает интересы и потребности владельцев акций, вырабатывает политику организации и способствует ее практической реализации.

Руководители среднего уровня управления обеспечивают реализацию политики функционирования ООО " ERGASH PLYUS ZARA ", разработанной высшим руководством, и отвечают за доведение более детальных заданий до подразделений и отделов, а также за их выполнение. В ООО " ERGASH PLYUS ZARA " это Ведущий специалист, Менеджеры по работе с клиентами и компаративными клиентами, Техническая служба.

Низший уровень управления представлен Заведующим производства, старшими бригад. Это руководители, находящиеся непосредственно над рабочими и другими работниками.

Следует отметить, что на всех уровнях управления руководители выполняют не только чисто управленческие, но и исполнительские функции.

Управление персоналом начинается с выработки кадровой политики, учитывающей стратегические цели предприятия и условия формирования рынка труда. К числу этих условий относятся: Свободный выбор сферы приложения своих способностей (труд по найму, самостоятельный бизнес, учеба); конкуренция между работниками (за рабочие места с более высокой оплатой и лучшими условиями труда) и работодателями (за наиболее квалифицированных работников с наивысшей предельной производительностью); мобильность рабочей силы – профессиональная (определяется общим уровнем образования и подготовки) и территориальная (зависит от рынка жилья и ограничений в прописке); общий уровень занятости; уровень оплаты труда, учитывающий прожиточный минимум.

Современный инновационный характер производства, его наукоемкость, приоритетность вопросов качества продукции изменили требования к работнику, повысили значимость творческого отношения к труду и высокого профессионализма. Это привело к существенным изменениям в принципах и методах управления персоналом в ООО " ERGASH PLYUS ZARA ", которые оказались направлены, в первую очередь, на реализацию политики мотивации.

Главный стратегический курс на высокий уровень образования, квалификации и этики работников; предоставление широкому кругу работников условий для расширения знаний, непрерывного повышения профессионального мастерства; создание возможностей для самовыражения.

Руководители - специалисты по работе с персоналом решают такие задачи, как обучение работников способности к совместным действиям; придание их усилиям эффективности и результативности. На менеджеров возлагается ответственность за оценку работы сотрудников; определение необходимого вознаграждения за конечные результаты работы; организацию и контроль за деятельностью целевых групп и рабочих бригад; разрешение конфликтных ситуаций и выработка компромиссных решений и др.

На современном этапе важнейшими принципами руководства персоналом в ООО " ERGASH PLYUS ZARA " считается возложение ответственности на каждого работника за его работу; осведомленность работника о том, кому именно он подчинен и от кого получает указания.

В последнее время претерпела также мотивация руководства персоналом: преобладающее значение приобрели социально-экономические и социально-психологические методы управления персоналом над административными; руководство теперь направлено на осуществление сотрудничества персонала и администрации для достижения намеченных целей; получил развитие принцип коллегиальности в управлении.

В этих условиях важной целью управления персоналом стало побуждение работников к развитию их способностей для более интенсивного

и продуктивного труда. Руководитель ООО " ERGASH PLYUS ZARA " не приказывает своим подчиненным, а направляет их усилия, помогает раскрытию их способностей, формирует вокруг себя группу единомышленников. На практике повышение эффективности руководства персоналом достигается за счет использования таких факторов, хорошая организация рабочих мест; рациональное планирование и использование производственных площадей; систематическая переподготовка и повышение квалификации работников; обеспечение стабильности занятости; разработка и реализация различных социально-экономических программ.

Планирование и контроль деловой карьеры в фирме заключаются в том, что с момента принятия работника в организацию и до предполагаемого увольнения с работы организуется планомерное горизонтальное и вертикальное продвижение работника по системе должностей или рабочих мест. Работник должен знать не только свои перспективы на краткосрочный и долгосрочный период, но и то, каких показателей он должен добиться, чтобы рассчитывать на продвижение по службе.

Организация работы по планированию и реализации карьеры работников в ООО " ERGASH PLYUS ZARA " включает: ознакомление работников с имеющимися на предприятии возможностями продвижения в виде программ обучения и консультаций по индивидуальным планам повышения квалификации; регулярное информирование и консультирование по открывающимся в фирме возможностям обучения и вакантным местам; разработку программ поддержки и психологического консультирования, противодействующих кризисам карьеры; перемещение работников по трем направлениям: продвижение вверх по ступеням квалификационного или служебного роста горизонтальное перемещение (ротация), понижение.

Повышения квалификации менеджеров в климатическом бизнесе – одна из самых актуальных проблем отрасли вот уже несколько лет. Профессиональная подготовка менеджеров ведётся специалистами, много лет работающими в ведущих климатических фирмах.

Кроме управленческого персонала на предприятии ведет свою деятельность техническая служба, бухгалтерия, команда менеджеров и рабочий персонал.

Стаж работы каждого сотрудника не менее 4 лет; каждые полгода на фирме проводится аттестация всего персонала.

5. Управление маркетингом

Строительное предприятие ООО " ERGASH PLYUS ZARA " функционирует на рынке города Ташкент и Ташкентской области уже достаточно продолжительное время. И занимает на данном рынке относительно высокую долю.

Ключевым фактором рекламного успеха является то, что ООО " ERGASH PLYUS ZARA " предлагает на рынок по конкурентоспособным ценам продукцию, произведенную на уровне самых современных и передовых технологий, не уступающую, а порой и превосходящую своими потребительскими качествами и свойствами продукцию потенциальных конкурентов.

Для совершенствования управления рекламной деятельностью в ООО " ERGASH PLYUS ZARA " можно предложить прямую почтовую рекламу: письма - предложения услуг ООО " ERGASH PLYUS ZARA " к его потенциальным потребителям и поздравительные открытки в фирменных конвертах. Известно, что прямая почтовая рассылка рекламных сообщений обладает поистине уникальными достоинствами главная из которых - персональное, личностное обращение к человеку в сочетании с возможностью передавать сколь угодно большой объем рекламной информации.

Для увеличения объёма продаж, привлечения новых клиентов, расширения рынков сбыта и как следствие этого для получения прибыли

делается основной упор на проведение рекламной кампании. От этого зависит успех продвижения товара. Реклама продукции осуществляется на основе анализа данных о качестве, ценах, свойствах товаров. В своей рекламной кампании ООО " ERGASH PLYUS ZARA " опирается на более низкие цены и на известность. Рекламная кампания должна проводиться под лозунгом "Наше климатическое оборудование – Ваше хорошее настроение, уют, комфорт и красота Вашего дома и офиса ".

Средства на продвижение продукции выделяются из прибыли предприятия. Расход на рекламу у ООО " ERGASH PLYUS ZARA " составляет 14-18% от прибыли.

Объектом рекламы является продукция ООО " ERGASH PLYUS ZARA " и послепродажное обслуживание (доставка за небольшую плату, установка, ремонт).

Средствами рекламной кампании являются:

- Рекламные объявления в инстаграме ремонтно-строительного характера и телеграм группах.
- Реклама в телеграм группах («PR Media Group», «Строительные материалы», «Производители и потребители в Узбекитсане», – справочные издания каталогов ого типа). За рекламу в этих изданиях платит фирма, а распространяются они среди населения бесплатно.
- Специализированные выставки.
- Выпуск рекламных проспектов, визитных карточек и пакетов с логотипами (бесплатно предоставляются клиентам при покупке).
- Рекламные щиты и стенды на улицах города.
- Реклама в сети Интернет.
- Использование практически всех работников ООО " ERGASH PLYUS ZARA " для осуществления «персональных продаж» – когда работник сам привлекает покупателя – юридические и физические лица.

В рекламном объявлении указывается полное название предприятия, краткий перечень продукции, информация о ценах и координаты предприятия или его магазинов.

Ответственность за продвижение продукции и контроль за выполнением плана и эффективностью рекламной кампании возлагается на генерального директора.

Рекомендуемые маркетинговые решения можно свести к следующему.

В ближайшее время предприятие планирует выпуск новых перспективных видов продукции, удовлетворяющей потребителей, требования и запросы которых постоянно растут, в связи с ростом реальных доходов населения. Новые виды продукции будут разрабатываться в соответствии с требованиями стандартов по качеству и на основе учета мнения потребителей. Также планируется значительное увеличение числа магазинов, в которых будет реализовываться продукция ООО " ERGASH PLYUS ZARA " и даже создание собственного автотранспортного предприятия для доставки оборудования в разные районы города и области.

Необходимо повышение действенности рекламы на телевидении, радио, в газетах и на общественном транспорте, более широкое использование рекламных щитов, проведение всевозможных презентаций и конкурсов.

Для снижения цен, повышения конкурентоспособности своей продукции ООО " ERGASH PLYUS ZARA с" необходимо снижать себестоимость продукции за счет снижения доли накладных расходов в себестоимости продукции и за счет работы по замене традиционных материалов на более дешевые современные синтетические и полимерные материалы .

Чтобы работники предприятия работали с большей отдачей, следует усовершенствовать систему оплаты труда и мотивации персонала, повысить удовлетворенность персонала

Приложение 1

Схема 1. Линейно-функциональной организационной структуры управления в ООО "ERGASH PLYUS ZARA"



Приложение 2

Таблица 1

Анализ ООО "ERGASH PLYUS ZARA"

| Сила | Слабость |
|--|--|
| Широкая номенклатура продаваемой продукции; Хорошая репутация у основных потребителей; Оптимальное соотношение цены и качества; Современный дизайн, удовлетворяющий потребности потребителей Стабильность персонала Использование экологически чистого сырья; Налаженные связи с поставщиками сырья. | Большая доля накладных расходов в структуре себестоимости продукции, что снижает резерв поддержания конкурентных цен; Неприемлемые сроки вывода на рынок новых изделий Недостаток финансовых средств на: -Участие в выставках -дополнительную рекламу -обновление оборудования -издание каталога выпускаемой продукции |
| Возможности | Угроза |
| Увеличение количества учебных учреждений поражает спрос на климатическое оборудование. | Усиление конкуренции со внутри стороны |

Приложение 3

Таблица 2

Цели и задачи ООО "ERGASH PLYUS ZARA"

| Сфера деятельности | Постоянные ориентиры | Краткосрочные цели на 2023 г. |
|--------------------|--|---|
| Маркетинг | Сохранение позиций на целевых рынках | Расширить число потребителей; Каждый год предлагать на рынок новый товар; Увеличить прибыль от продаж; Улучшить имидж компании на рынке; Повысить качество маркетинговой деятельности; |
| Финансы | Эффективное управление денежными и материальными ресурсами для получения прибыли | Увеличить рентабельность; Повысить платежеспособность и финансовую устойчивость; Обеспечить привлекательность для инвесторов; |
| Производство | Повышение текущей эффективности производства | Снизить издержки производства; Обеспечить рост объемов выпуска; Сократить сроки выполнения заказов; Повысить культуру производства; |
| Качество | Повышение конкурентоспособности продукции в сфере качества | Повысить удовлетворенность потребителей; Выстроить систему взаимоотношений с поставщиками основанную на статистическом контроле качества; |
| Персонал | Повышение эффективности работы сотрудников | Усовершенствовать основные кадровые процессы; Построить более эффективную структуру персонала; Повысить удовлетворенность персонала; Усовершенствовать систему оплаты труда и мотивации персонала; |
| Менеджмент | Повышение качества управления | Внедрить современные информационные технологии и тем самым повысить эффективность управления; Внедрить механизм стратегического управления |

Заключение

Таким образом, пройдя практику в ООО " ERGASH PLYUS ZARA " можно прийти к следующим выводам. ООО " ERGASH PLYUS ZARA " предлагает проверенное временем, экологически чистое климатическое оборудование. Сегодня каждый пятый клиент обращается в фирму с новым заказом или рекомендует своим знакомым.

Для менеджера важным является умение правильно и своевременно принимать управленческие решения. Основой принятия качественных и эффективных управленческих решений является качественная информация.

Политикой фирмой регламентировано непрерывное повышение квалификации всех сотрудников и ее подтверждение, что исключает возможность выпуска на работу работника без требуемого уровня квалификации. Многоступенчатый контроль качества на всех этапах производства гарантирует отсутствие брака.

В ООО " ERGASH PLYUS ZARA " присутствует линейно-функциональная организационная структура управления. Сущность ее заключается в том, что функциональное управление осуществляется некоторой совокупностью подразделений, специализированных на выполнении конкретных видов работ, необходимых для принятия решений в системе линейного управления.

Планирование позволяет поддерживать непрерывность и пропорциональность производства, способствует рациональному использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Эффективная организация производственного процесса обеспечивает необходимое согласование всех элементов системы.

Использование различных форм стимулирования и мотивации труда позволит руководству фирмы сплотить коллектив, повысить профессиональную подготовку персонала и обеспечить хорошую возможность для стремительного развития фирмы. Оценка деятельности и

управления персоналом в ООО " ERGASH PLYUS ZARA " показала, что в настоящее время способы мотивации труда в фирме не дают положительного эффекта. Необходимо срочно изменить и внедрить новые способы мотивации.

Успех деятельности фирмы на данном этапе во многом зависит от правильной оценки состояния персонала и своевременных действий, направленных на усиление его сплоченности, увеличения профессионализма и патриотичности, на улучшение трудовой дисциплины, а также поощрение инициативы.

Контроль как составляющая комплекса менеджмента обеспечивает действенную оценку хода и результатов процесса производства, создает условия для осуществления менеджером необходимой корректировки деятельности предприятия.

Эффективное и устойчивое развитие торгового предприятия невозможно без выполнения комплекса мер по совершенствованию правовой среды, в которой они осуществляют свою финансово-хозяйственную деятельность. Проходя практику, я ознакомилась с основными документами, подтверждающими статус предприятия.

Список использованной литературы

1. Винокур М. Е. Организация производства и менеджмент. Учебно-методический комплекс. — М.: Проспект. 2020. 168 с.
2. Заздравных А. В., Казаков С. П., Коро Н. Р. Маркетинг-менеджмент. Учебник и практикум. — М.: Юрайт. 2018. 380 с.
3. Заздравных А. В., Казаков С. П., Коро Н. Р. Маркетинг-менеджмент. Учебник и практикум. — М.: Юрайт. 2018. 380 с.
4. Овчаренко Н. А. Основы экономики, менеджмента и маркетинга. Учебник для бакалавров. — М.: Дашков и Ко. 2020. 162 с.
5. Романова Ю. Д. Информационные технологии в менеджменте (управлении). Учебник и практикум для СПО. — М.: Юрайт. 2019. 478 с.
6. Суминова Т. Н. Арт-менеджмент. Теория и практика. Учебник. — М.: Академический проект: Трикста. 2020. 656 с.
7. Пичугин В. Г. Психология влияния в управлении персоналом. Учебное пособие. — М.: Прометей. 2020. 144 с.
8. Фомин А.С. Проблемы формирования психологической готовности к управленческой деятельности // Юридическая психология. 2011. N 1. С. 14 — 20.
9. Андруник А.П., Суглобов А.Е., Руденко М.Н. Кадровая безопасность. инновационные технологии управления персоналом. Учебное пособие. 2-е изд. — М.: Дашков и Ко. 2020. 508 с.
10. Белогаш М. А., Дубинина Г. А., Федосеева Т. В. Английский язык в профессиональной сфере. Управление персоналом. Часть 3. Учебное пособие. — М.: КноРус. 2020. 222 с.
11. Кязимов К. Г. Управление персоналом. Профессиональное обучение и развитие. — М.: Юрайт. 2019. 202 с.
12. Руденко А. М., Котлярова В. В., Латышева А. Т. Управление персоналом. Учебное пособие. — М.: Феникс. 2020. 320 с.

13. Чуваткин П. П., Горбатов С. А. Управление персоналом гостиничных предприятий. Учебник. — М.: Юрайт. 2020. 280 с.
14. Белогаш М. А., Дубинина Г. А., Кондрахина Н. Г. Английский язык в профессиональной сфере: Управление персоналом. Часть 2. Учебное пособие. — М.: КноРус. 2020. 244 с.
15. Белогаш М. А., Дубинина Г. А., Кондрахина Н. Г. Английский язык в профессиональной сфере: Управление персоналом. Часть 2. Учебное пособие. — М.: КноРус. 2020. 244 с.