

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

ОТЧЕТ

по учебной практике по получению первичных
профессиональных умений и навыков
ООО "ДНС Ритейл" г. Владивосток

Студент
группы БМН-19-УБ1 _____ Д.А. Игнатовский

Руководитель
Ст. преподаватель _____ Н.Р. Пашук

Директор института
международного бизнеса
экономики и управления _____ Т.В. Варкулевич

Нормоконтролер
Канд. экон. наук, доцент _____ Н.Р. Пашук

Владивосток 2021

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА»
ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА,
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

ЗАДАНИЕ

на учебную практику по получению первичных профессиональных умений и
навыков

Студенту: Игнатовский Дмитрий Алексеевич

Группы: БМН-19-УБ1

Срок сдачи: 17.07.2021

Содержание отчета по учебной практике:

Введение: определить цель и задачи практики, основные методы, необходимые для их достижения

Раздел 1 Характеристика ООО «ДНС РИТЕЙЛ» и структурного подразделения

- 1.1 Дать краткое описание предприятия: организационно-правовая форма, виды деятельности, выпускаемая продукция (анализ ассортимента в табличной форме), опыт работы на рынке, организационная культура, динамика основных экономических показателей деятельности предприятия (ПК-1).
- 1.2 Представить организационно-управленческую структуру предприятия и дать характеристику структурного подразделения, его положения в общей организационной структуре предприятия. Рассмотреть положение о структурном подразделении, должностные обязанности сотрудников, методы организации работы коллектива (ПК-1).
- 1.3 Провести анализ кадровой ситуации на предприятии. Проанализировать существующую мотивационную систему на предприятии (ПК-1).

Раздел 2 Описание применения современных технологий управления

- 2.1 Определить специфику деятельности структурного подразделения, выделить особенности взаимодействия с другими подразделениями предприятия, в том числе с точки зрения разрешения конфликтных ситуаций (ПК-2).
- 2.2 Описать круг деловых партнеров: поставщиков и подрядчиков (товаров, работ, услуг), необходимых для организации процесса выпуска продукции; основных покупателей и заказчиков. Рассмотреть содержание и основные условия соглашений, договоров, контрактов, заключаемых с партнерами (ПК-7).

2.3 Охарактеризовать систему делопроизводства и документооборота, этапы согласования и заключения соглашений, договоров, контрактов; способы проверки контрагентов; способы защиты интересов предприятия (ПК-8).

Раздел 3 Описание организации проектной работы на ООО «ДНС РИТЕЙЛ»

3.1 Изучить формы командной работы по реализуемым проектам, способы и каналы коммуникации (ПК-6).

3.2 Изучить подходы по организации проектной работы, формы документов и их оформление: техническое задание, дорожная карта, план-график мероприятий, смета проекта, формы промежуточной и итоговой отчетности (ПК-8).

3.3 Дать краткую характеристику проекта, подготовленного для участия в Кубке по менеджменту «Управляй».

Заключение: сделать вывод об организационной структуре предприятия и структурного подразделения, выстроенной организационной культуре и мотивационной системе; об организации бизнес-процессов на предприятии, в структурном подразделении; методах организации проектной работы в структурном подразделении.

Список использованных источников (не менее 20-ти наименований).

Составить список литературы с использованием профессиональных баз данных и профессиональных Интернет-ресурсов, электронно-библиотечных систем, справочно-консультационных систем (ОПК-7).

Руководитель учебной практики
от кафедры экономики и управления
ст.преподаватель
(должность)

Н.Р. Пашук

Задание получил:

Д.А. Игнатовский

Задание согласовано:
Директор института международного бизнеса
экономики и управления

Т.В.Варкулевич

**РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН) ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО
ПОЛУЧЕНИЮ ПЕРВИЧНЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ
СТУДЕНТА ВГУЭС**

Студент: Игнатовский Дмитрий Алексеевич
Группа: БМН-19-УБ1
Кафедра Экономики и управления ВГУЭС

Руководитель практики от организации:
Директор института международного бизнеса экономики и управления
Варкулевич Татьяна Владимировна

Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности,
пожарной безопасности прошел _____ Варкулевич Т.В.
(подпись уполномоченного лица, МП)

С правилами трудового распорядка ознакомлен _____ Д.А. Игнатовский
(подпись обучающегося)

| Этапы практики | Виды работы | Срок выполнения | Отметка руководителя о выполнении |
|--------------------|---|-------------------------|-----------------------------------|
| 1.Подготовительный | Организационное собрание | 05.07.2021 | Выполнено |
| | Инструктаж по технике безопасности | 06.07.2021 | Выполнено |
| 2.Практический | Рассмотреть особенности деятельности компании ООО «ДНС РИТЕЙЛ» дать характеристику предприятия и структурного подразделения | 07.07.2021 – 10.07.2021 | Выполнено |
| | Изучить применение современных технологий управления в ООО «ДНС РИТЕЙЛ» | 08.07.2021 – 10.07.2021 | Выполнено |
| | Описать порядок организации проектной работы на ООО «ДНС РИТЕЙЛ» | 11.07.2021 – 13.07.2021 | Выполнено |
| 3.Заключительный | Подготовка и сдача отчета | 14.07.2021 – 17.07.2021 | Выполнено |

Руководитель учебной практики
ст. преподаватель _____

Пашук Н.Р.

Руководитель практики от организации (предприятия) _____

Варкулевич Т.В.

Содержание

| | |
|--|----|
| Введение | |
| 1 Характеристика ООО "ДНС РИТЕЙЛ" и структурного подразделения | 4 |
| 1.1 Краткое описание ООО "ДНС РИТЕЙЛ" | 4 |
| 1.2 Организационная структура ООО "ДНС РИТЕЙЛ" | 14 |
| 1.3 Анализ кадровой ситуации в ООО "ДНС РИТЕЙЛ" | 15 |
| 2 Описание применения современных технологий управления ООО "ДНС РИТЕЙЛ" | 16 |
| 2.1 Специфика деятельности структурного подразделения ООО "ДНС РИТЕЙЛ" | 16 |
| 2.2 Круг деловых партнеров ООО "ДНС РИТЕЙЛ" | 18 |
| 2.3 Система делопроизводства и документооборота, способы защиты интересов ООО "ДНС РИТЕЙЛ" | 20 |
| 3 Описание организации проектной работы в ООО "ДНС РИТЕЙЛ" | 21 |
| 3.1 Формы командной работы по реализуемым проектам в ООО "ДНС РИТЕЙЛ" | 21 |
| 3.2 Подходы по реализации командной работы в ООО "ДНС РИТЕЙЛ" | 23 |
| 3.3 Характеристика проекта "Управляй" | 27 |
| Заключение | 29 |
| Список использованных источников | 30 |

Введение

Актуальность исследования компании ООО "ДНС РИТЕЙЛ" обусловлена сложившейся ситуацией на рынке, вызванной ограничениями пандемии.

Целью практики является закрепление и углубление теоретической подготовки студентов в области менеджмента, приобретение первичных практических профессиональных навыков, приобретение профессионально необходимых навыков самостоятельной работы, выработка умений применять их при решении конкретных управленческих и экономических задач, формирование у обучающихся навыков самостоятельной профессиональной деятельности и практического опыта.

Задачами практики являются:

- 1) приобретение умений и навыков на основе знаний, полученных в процессе теоретического обучения;
- 2) раскрытие прикладного характера рассматриваемых в учебных дисциплинах базовых категорий;
- 3) закрепление навыков применения информационно-коммуникационных и справочно-информационных технологий для решения стандартных задач профессиональной деятельности;
- 4) закрепление навыков анализа организационных коммуникаций, в том числе с точки зрения возникновения конфликтных ситуаций;
- 5) закрепление навыков расчета наиболее важных экономических показателей;
- 6) приобретение первичных навыков разработки проектных решений по совершенствованию деятельности;
- 7) формирование практических навыков самостоятельной работы, навыков самостоятельного формулирования выводов, полученных по результатам собственных расчетов;
- 8) развитие навыков защиты результатов выполняемой работы.

1. Характеристика ООО "ДНС РИТЕЙЛ" и структурного подразделения

1.1 Краткое описание ООО "ДНС РИТЕЙЛ"

Название предприятия: Общество с ограниченной ответственностью "ДНС РИТЕЙЛ". Местонахождение: Адрес 690068, г. Владивосток, пр-кт 100-летия Владивостока, д. 155, КОРПУС 3 ОФИС 5.

Организация "ДНС РИТЕЙЛ" была зарегистрирована 22 декабря 2010 года.

Компания "ДНС РИТЕЙЛ" занимается розничной торговлей телекоммуникационным оборудованием, включая розничную торговлю мобильными телефонами, в специализированных магазинах.

Также у компании "ДНС РИТЕЙЛ" имеются дополнительные виды деятельности, отраженные в таблице 1.1

Таблица 1.1 Дополнительные виды деятельности

| |
|--|
| Деятельность агентов по оптовой торговле прочими бытовыми товарами, не включенными в другие группировки |
| Торговля розничная музыкальными записями, аудиолентами, компакт-дисками и кассетами в специализированных магазинах |
| Ремонт электронной бытовой техники |
| Ремонт бытовой техники |
| Торговля розничная цветами и другими растениями, семенами, удобрениями, домашними животными и кормами для домашних животных в специализированных магазинах |
| Торговля оптовая прочей офисной техникой и оборудованием |
| Торговля розничная прочая вне магазинов, палаток, рынков |
| Деятельность консультативная и работы в области компьютерных технологий |
| Ремонт электронного и оптического оборудования |
| Производство санитарно-технических работ, монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха |
| Торговля оптовая прочими автотранспортными средствами, кроме пассажирских, за вознаграждение или на договорной основе |
| Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями |
| Торговля оптовая офисной мебелью |
| Торговля розничная играми и игрушками в специализированных магазинах |
| Разработка компьютерного программного обеспечения |
| Торговля розничная коврами, ковровыми изделиями, покрытиями для пола и стен в специализированных магазинах |
| Торговля розничная изделиями, применяемыми в медицинских целях, ортопедическими изделиями в специализированных магазинах |
| Торговля розничная часами и ювелирными изделиями в специализированных магазинах |
| Торговля оптовая изделиями из керамики и стекла и чистящими средствами |

Продолжение таблицы 1.1

| |
|---|
| Торговля оптовая легковыми автомобилями и легкими автотранспортными средствами за вознаграждение или на договорной основе |
| Хранение и складирование прочих грузов |
| Торговля оптовая скобяными изделиями, водопроводным и отопительным оборудованием и принадлежностями |
| Торговля розничная, осуществляемая непосредственно при помощи информационно-коммуникационной сети Интернет |
| Деятельность по упаковыванию товаров |
| Ремонт компьютеров и коммуникационного оборудования |
| Деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки |
| Деятельность рекламных агентств |
| Торговля оптовая бытовыми электротоварами |
| Торговля розничная бывшими в употреблении товарами в магазинах |
| Деятельность агентов по оптовой торговле электротоварами и бытовыми электроустановочными изделиями |
| Торговля розничная книгами в специализированных магазинах |
| Деятельность по предоставлению денежных ссуд под залог недвижимого имущества |
| Управление эксплуатацией жилого фонда за вознаграждение или на договорной основе |
| Торговля розничная лекарственными средствами в специализированных магазинах (аптеках) |
| Торговля розничная компьютерами, периферийными устройствами к ним и программным обеспечением в специализированных магазинах |
| Деятельность агентов, специализирующихся на оптовой торговле прочими товарами, не включенными в другие группировки |
| Деятельность агентов по оптовой торговле радио- и телеаппаратурой, техническими носителями информации |
| Торговля оптовая цветами и растениями |
| Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, прочая |
| Торговля розничная косметическими и товарами личной гигиены в специализированных магазинах |
| Деятельность агентов по оптовой торговле мебелью, бытовыми товарами, скобяными, ножевыми и прочими металлическими изделиями |
| Капиталовложения в уставные капиталы, венчурное инвестирование, в том числе посредством инвестиционных компаний |
| Производство электромонтажных работ |
| Торговля розничная скобяными изделиями, лакокрасочными материалами и стеклом в специализированных магазинах |
| Торговля розничная по почте или по информационно-коммуникационной сети Интернет |
| Деятельность агентов по оптовой торговле вычислительной техникой, телекоммуникационным оборудованием и прочим офисным оборудованием |
| Деятельность агентов по оптовой торговле лесоматериалами и строительными материалами |
| Торговля розничная лентами и дисками без записей в специализированных магазинах |
| Работы столярные и плотничные |
| Деятельность агентств недвижимости за вознаграждение или на договорной основе |
| Торговля розничная, осуществляемая непосредственно при помощи телевидения, радио, телефона |
| Торговля розничная бытовыми электротоварами в специализированных магазинах |
| Ремонт прочих предметов личного потребления и бытовых товаров |
| Ремонт коммуникационного оборудования |
| Ремонт домашнего и садового оборудования |

Продолжение таблицы 1.1

| |
|--|
| Ремонт компьютеров и периферийного компьютерного оборудования |
| Торговля оптовая грампластинками, аудио- и видеомангнитными лентами, компакт-дисками (CD) и цифровыми видеодисками (DVD) (кроме носителей без записей) |
| Торговля оптовая мебелью, коврами и осветительным оборудованием |
| Торговля розничная прочая в специализированных магазинах |
| Деятельность по созданию и использованию баз данных и информационных ресурсов |
| Торговля оптовая текстильными изделиями |
| Деятельность агентов, специализирующихся на оптовой торговле прочими отдельными видами товаров |
| Торговля оптовая электронным и телекоммуникационным оборудованием и его запасными частями |
| Производство прочих строительно-монтажных работ |
| Деятельность курьерская |
| Торговля оптовая компьютерами, периферийными устройствами к компьютерам и программным обеспечением |
| Торговля оптовая прочими машинами и оборудованием |
| Торговля оптовая радио-, теле- и видеоаппаратурой и аппаратурой для цифровых видеодисков (DVD) |
| Аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом |
| Деятельность автомобильного грузового транспорта |
| Торговля розничная обувью и изделиями из кожи в специализированных магазинах |
| Торговля оптовая бумагой и картоном |
| Торговля розничная одеждой в специализированных магазинах |
| Торговля розничная текстильными изделиями в специализированных магазинах |
| Ремонт бытовых приборов, домашнего и садового инвентаря |
| Торговля розничная аудио- и видеотехникой в специализированных магазинах |
| Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах |
| Работы по сборке и монтажу сборных конструкций |
| Торговля розничная фотоаппаратурой, оптическими приборами и средствами измерений, кроме очков, в специализированных магазинах |
| Торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием |
| Торговля розничная непродовольственными товарами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах |
| Производство компьютеров и периферийного оборудования |
| Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками |
| Торговля оптовая химическими продуктами |
| Торговля розничная мебелью, осветительными приборами и прочими бытовыми изделиями в специализированных магазинах |

Организационно-правовая форма предприятия "ДНС РИТЕЙЛ" - Общество с ограниченной ответственностью. Это означает, что уставной капитал организации разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники не отвечают по долгам ООО личным имуществом.

У данной организационно-правовой формы существуют следующие преимущества.

– Право участника выйти из общества в любое время. Участник такой организации может выйти из нее путем отчуждения доли обществу независимо от согласия других участников.

– Более простая, чем у акционерных обществ, система отчетности.

– Для образования ООО необходим меньший капитал. Это значит, что для организации такого общества необходим уставный капитал в 10 тысяч рублей.

Таким образом, общество с ограниченной ответственностью - это довольно простая в организации и управлении форма юридического лица для коммерческой деятельности. Она даёт возможность вести бизнес совместно с партнёрами и при этом ограничивает риски, связанные с предпринимательством.

Компания "ДНС РИТЕЙЛ" ведет свою деятельность в сфере продаж цифровой и бытовой техники. Организация не производит товары, но занимается сборкой и продажей компьютеров.

Ассортимент компании представлен в таблице 1.2

Таблица 1.2 Ассортимент товаров ООО "ДНС РИТЕЙЛ".

| Наименования групп товарного ассортимента | Количественные показатели (ед.) |
|--|--|
| Компьютеры и комплектующие | 2021 |
| Ноутбуки | 1153 |
| Планшетные ПК | 577 |
| Сотовые телефоны, смартфоны | 1925 |
| Телевизоры, медиаплееры и аксессуары | 751 |
| Фото и видео | 1229 |
| Электронные книги | 168 |
| Игры и консоли | 121 |
| Аудио | 819 |
| Офисная техника и периферия | 2329 |
| Расходные материалы | 950 |

Продолжение таблицы 1.2

| Наименования групп товарного ассортимента | Количественные показатели (ед.) |
|---|---------------------------------|
| Автоаксессуары, полезные мелочи | 533 |
| Программное обеспечение | 63 |
| Сетевое оборудование | 297 |

Таким образом мы видим, что организация предлагает своим покупателям широкий спектр товаров, включая бытовую технику и ПО.

Рассмотрим отчет о финансовых результатах, показанный в таблице 1.3

Таблица 1.3 Отчет о финансовых результатах ООО "ДНС РИТЕЙЛ".

| Наименование показателя | Код | 2020 | 2019 | Абсолютные изменения (тыс. руб.) | Темпы роста % |
|-------------------------------------|------|-------------|-------------|----------------------------------|---------------|
| Выручка | 2110 | 427 633 442 | 309 218 870 | 118 414 572 | 138,29 |
| Себестоимость продаж | 2120 | 334 849 692 | 249 252 503 | 85 597 189 | 134,34 |
| Валовая прибыль (убыток) | 2100 | 92 783 750 | 59 966 367 | 32 817 383 | 154,73 |
| Коммерческие расходы | 2210 | 48 034 906 | 40 380 920 | 7 653 986 | 118,95 |
| Управленческие расходы | 2220 | 3 840 381 | 3 146 269 | 694 112 | 122,06 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 2200 | 40 908 463 | 16 439 178 | 24 469 285 | 248,85 |
| Проценты к получению | 2320 | 562 863 | 48 721 | 514 142 | 1155,28 |
| Проценты к уплате | 2330 | 174 570 | 779 509 | -604 939 | 22,39 |
| Прочие доходы | 2340 | 2 724 643 | 2 709 421 | 15 222 | 100,56 |
| Прочие расходы | 2350 | 5 500 426 | 6 763 912 | -1 263 486 | 81,32 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 2300 | 38 520 973 | 11 653 899 | 26 867 074 | 330,54 |
| Налог на прибыль | 2410 | 6 883 417 | 2 259 558 | 4 623 859 | 304,63 |
| текущий налог на прибыль | 2411 | 7 411 478 | 2 393 170 | 5 018 308 | 309,69 |
| отложенный налог на прибыль | 2412 | 528 061 | 133 612 | 394 449 | 395,22 |

Продолжение таблицы 1.3

| Наименование показателя | Код | 2020 | 2019 | Абсолютные изменения | Темпы роста % |
|---|------|------------|-----------|----------------------|---------------|
| Изменение отложенных налоговых обязательств | 2430 | - | - | - | - |
| Изменение отложенных налоговых активов | 2450 | - | - | - | - |
| Прочее | 2460 | 6 427 | 4 447 | 1 980 | 144,52 |
| Чистая прибыль (убыток) | 2400 | 31 631 129 | 9 389 894 | 22 241 235 | 336,86 |
| Совокупный финансовый результат периода | 2500 | 31 631 129 | 9 389 894 | 22 241 235 | 336,86 |

Исходя из этих данных можно сделать вывод о том, что предприятие занимает уверенное положение на рынке, а также активно развивается, о чем говорит рост таких показателей, как Чистая прибыль (на 236,86%), Выручка (на 38,29%), Прибыль от продаж (на 148,85%). При этом рост таких показателей как коммерческие и управленческие расходы не такой существенный. Также снизились прочие расходы, прочие доходы практически не изменились. Совокупный финансовый результат ООО "ДНС РИТЕЙЛ" вырос на 236,86 %.

Показатели рентабельности ООО "ДНС РИТЕЙЛ" в таблице 1.4

Таблица 1.4 Показатели рентабельности ООО "ДНС РИТЕЙЛ".

| Финансовый показатель | 2020 | 2019 | Абсолютные изменения(тыс.руб.) | Темпы роста % |
|--|------------|------------|--------------------------------|---------------|
| ЕВИТ | 38 695 543 | 12 433 408 | 26 262 135 | 311,22 |
| Рентабельность продаж | 9,6% | 5,3% | 4,3% | 181,13 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE) | 43% | 17% | 26% | 252,94 |
| Рентабельность активов | 27,4% | 10,3% | 17,1% | 266,02 |

Согласно данным этой таблицы, можно сделать вывод о том, что каждый из показателей компании выше по сравнению со значениями предыдущего года. Наибольший рост показывает показатель ЕВТ - прибыль до вычета налогов и процентов. Здесь наблюдается рост в 211,22 %. Показатели рентабельности продаж, собственного капитала и активов выросли на 81,13%, 152,94% и 166,02% соответственно. Все это говорит об развитии компании "ДНС РИТЕЙЛ" [1].

Ключевые финансовые показатели отражены в таблице 1.5

Таблица 1.5 - ключевые финансовые показатели ООО "ДНС РИТЕЙЛ"

| Показатель | Сравнение показателей | | | |
|--|--|---------------------------|---|------------------|
| | с отраслевыми (47.42 "Торговля розничная телекоммуникационным оборудованием, включая розничную торговлю мобильными телефонами, в специализированных магазинах", все организации (222)) | | с общероссийскими (11 тыс. организаций с выручкой свыше 2 млрд. руб.) | |
| 1. Финансовая устойчивость | ООО "ДНС РИТЕЙЛ" | Среднеотраслевое значение | ООО "ДНС РИТЕЙЛ" | Среднее значение |
| 1.1. Коэффициент автономии (финансовой независимости) | 0,59 | 0,19 | 0,59 | 0,26 |
| 1.2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,6 | 0,2 | 0,6 | 0,08 |
| 1.3. Коэффициент покрытия инвестиций | 0,6 | 0,3 | 0,6 | 0,4 |
| 2. Платежеспособность | | | | |
| 2.1. Коэффициент текущей ликвидности | 2,3 | 1,3 | 2,3 | 1,3 |
| 2.2. Коэффициент быстрой ликвидности | 0,3 | 1 | 0,3 | 1 |
| 2.3. Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| 3. Эффективность деятельности | | | | |
| 3.1. Рентабельность продаж | 5,3% | 4,4% | 5,3% | 3,7% |

Продолжение таблицы 1.5

| | | | | |
|--------------------------------------|-------|------|-------|------|
| 3. Эффективность деятельности | | | | |
| 3.2. Норма чистой прибыли | 3% | 2,6% | 3% | 1,9% |
| 3.3. Рентабельность активов | 10,3% | 7,9% | 10,3% | 5% |

Рассмотрим показатели, отвечающие за финансовую устойчивость предприятия. Значение коэффициента автономии лучше среднеотраслевого, как минимум половина аналогичных организаций имеют меньшую долю собственных средств, то есть обладают меньшей финансовой устойчивостью. Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами выше медианы. Это значит, что оборотные средства обеспечены собственным капиталом организации лучше, чем у большинства аналогичных предприятий. Коэффициент обеспеченности запасов показывает степень покрытия имеющихся у организации материально-производственных запасов собственными средствами. Значение коэффициента не доходит до среднеотраслевого, большинство организаций имеют лучший показатель. Значительная доля собственного и долгосрочного заемного капитала в общем капитале организации обеспечила коэффициент покрытия инвестиций, превосходящий среднеотраслевой.

Рассмотрим показатели платежеспособности "ДНС РИТЕЙЛ". Согласно значениям показателя коэффициента текущей ликвидности у организации достаточно оборотных средств для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств. Соотношение ликвидных активов и краткосрочных обязательств значительно хуже среднеотраслевых показателей, что может привести к утрате платежеспособности в среднесрочной перспективе. Доля краткосрочных обязательств, обеспеченных высоколиквидными активами организации, выше, чем у большинства сопоставимых предприятий. Это снижает риск перебоев в текущих расчетах с контрагентами.

Рассмотрим показатели эффективности деятельности "ДНС РИТЕЙЛ". Показатель рентабельности продаж выше, чем у большинства аналогичных организаций. Норма чистой прибыли показывает, сколько копеек чистой прибыли получает организация в каждом рубле выручки. У ООО "ДНС РИТЕЙЛ" этот показатель выше, чем у большинства аналогичных организаций. Согласно показателю рентабельности активов, отдача от использования всех активов выше, чем у большинства аналогичных предприятий.

Таким образом, на основе всех вышеперечисленных данных, мы можем сделать вывод об активном экономическом развитии ООО "ДНС РИТЕЙЛ", а также об росте показателей по сравнению с предыдущим годом. Такой рост может быть обусловлен повышением спроса на бытовую и цифровую продукцию, вызванного пандемией. Из за ограничений, у потребителей появилось желание больше приобретать бытовых товаров и товаров для дома. Перевод сотрудников компаний на удаленную работу побудил их покупать компьютеры и другие устройства, необходимые для выполнения их задач, связанных с работой [2].

1.2 Краткое описание ООО "ДНС РИТЕЙЛ"

Организационная структура аппарата управления организацией – это совокупность подразделений и управленческих органов, связанных общими задачами в области обоснования, разработки, принятия и выполнения стратегических решений. Организационно-управленческая структура распределяет поставленные перед предприятием задачи по отделам, функциональным подразделениям. Определяет компетентность каждого подразделения в решении той или иной проблемы и обеспечивает их взаимодействие [3].

Рассмотрим организационную структуру ООО "ДНС РИТЕЙЛ", представленную на рисунке 1.1

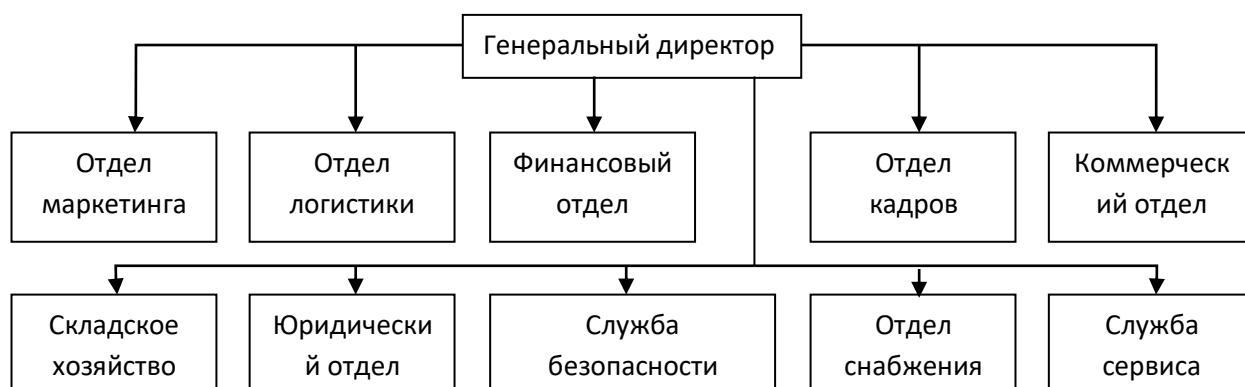


Рисунок 1.1 Организационная структура "ДНС Ритейл"

Организационную структуру ООО «ДНС РИТЕЙЛ» можно охарактеризовать как функциональную. Организационная структура направлена, прежде всего, на установление четких взаимосвязей между отдельными подразделениями организации, распределения между ними прав и ответственности. В ней реализуются различные требования к совершенствованию систем управления, находящие выражения в тех или иных принципах управления. Функциональная организационная структура основана на создании подразделений для выполнения определённых функций на всех уровнях управления. К таким функциям относят исследования, производство, сбыт, маркетинг и т.д. Здесь с помощью директивного руководства могут быть соединены иерархически нижние звенья управления с различными более высокими звеньями управления. Передача поручений, указаний и сообщений осуществляется в зависимости от вида поставленной задачи.

1.3 Краткое описание ООО "ДНС РИТЕЙЛ"

Управлением человеческими ресурсами в ООО «ДНС-Ритейл» занимается отдел кадров, который непосредственно подчиняется генеральному директору. Основными функциями отдела кадров являются анализ содержания труда персонала, оценка требования рабочего места, планирование и прогнозирование потребности в персонале, своевременное оформление кадровой документации, учет и составление отчетности для

руководства, статистической отчетности, мотивация, стимулирование персонала, развитие и планирование кадров, сотрудничество с фондами занятости и др. При выполнении своих обязанностей работники службы управления человеческими ресурсами ООО «ДНС-Ритейл» регулируют свою деятельность на основании постановлений, распоряжений, приказов, положений, законодательства о труде, правил внутреннего распорядка, правил и норм охраны труда и других.

Мотивация персонала — это способ управления поведением работника, воздействие на него с помощью материальных и моральных стимулов.

Мотивация бывает нематериальной и материальной. Нематериальная мотивация включает в себя системы поощрения, не предполагающие выдачу сотрудникам материальных и безналичных средств. Это отнюдь не означает, что компаниям не потребуется вкладывать финансовые средства в реализацию методов нематериальной мотивации. Материальная мотивация - это оплата труда, бонусы и различные премии.

Существуют следующие системы материальной мотивации [4]

- фиксированный оклад
- оклад плюс процент от продаж всего магазина
- оклад плюс процент от личных продаж.

Предприятие ООО "ДНС РИТЕЙЛ" ориентируется на увеличение реализации товаров любыми методами, поэтому компании необходимо увеличивать мотивацию своих сотрудников. В компании действует система "оклад плюс процент от личных продаж". Так как продавец играет огромную роль в продаже товара, такая система стимулирует его заинтересованность в работе и активное ее выполнение, так как благосостояние сотрудника зависит напрямую от того, какое количество товара он продал. Плюсом этой системы применительно к "ДНС РИТЕЙЛ" является то, что она идеально подходит для компаний, занимающихся продажей бытовой и цифровой техники, то есть товаров, при покупке которых требуется консультация и активная работа продавца [5].

2. Описание применения современных технологий управления ООО "ДНС РИТЕЙЛ".

2.1 Специфика деятельности структурного подразделения ООО "ДНС РИТЕЙЛ"

Розничный магазин «ДНС» является структурным подразделением Общества с ограниченной ответственностью «ДНС РИТЕЙЛ». Основным потребителем товаров, реализуемых магазином ООО «ДНС» в г. Владивосток является его население. В рамках своей работы магазин взаимодействует с другими подразделениями - "ДНС Технопоинт" и Сервисные центры ДНС. "ДНС Технопоинт" представляет из себя склад товаров, доступных для заказа на официальном сайте компании. В этом подразделении нет продавцов-консультантов и торговых залов, клиент может заказать доставку товаров "до двери" или в один из удобных для него розничных магазинов "ДНС". Подразделение Сервисный центр ДНС специализируется на ремонте и диагностике товаров, купленных в розничном магазине "ДНС" и имеющих гарантию магазина. На сайте компании клиенту предлагается сервисный центр исходя из специфики товара, нуждающегося в ремонте или диагностике. Как правило, Сервисный центр ДНС находится на одной территории с розничным магазином "ДНС". Таким образом, взаимосвязь вышеперечисленных предприятий позволяет компании успешно осуществлять свою деятельность.

Во взаимодействии этих трех предприятий нередко возникают конфликтные ситуации. Как правило, они связаны с отношениями между участниками этих предприятий - между директором и его подчиненными, между специалистами и рядовыми сотрудниками. Зачастую такие внутренние конфликты могут привести к конфликтам внешним - то есть, с клиентами и покупателями.

Конфликт - это отсутствие согласия между двумя и более сторонами, выраженное в наиболее остром способе разрешения противоречий в

интересах. Конфликты и конфликтные ситуации характерны для любых компаний, в том числе и микрокомпаний, поэтому наличие таких ситуаций в такой крупной организации как ООО "ДНС РИТЕЙЛ" не является чем то особенным. В компании уделяется огромное внимание способам минимизации таких ситуаций, ведь они не только являются препятствиям нормальной деятельности компании, но и напрямую влияют на ее имидж [6].

Примером конфликтной ситуации в ООО "ДНС РИТЕЙЛ" может служить несоответствие реального ассортимента услуг и товаров розничного магазина "ДНС" с ассортиментом, представленным на сайте компании. Из за технических сбоев в работе сайта или халатного отношения сотрудников магазина, клиент может потратить свое время для того, чтобы привезти товар в Сервисный центр ДНС и затем узнать, что данный товар не может быть обслужен в данном центре по причине отсутствия специального оборудования в данном подразделении, так как сайт некорректно отобразил актуальный для этого товара Сервисный центр. Такая ситуация отражает внутренний конфликт, который также приводит к конфликту с клиентом.

Другой конфликтной ситуацией может послужить конфликт между продавцами-консультантами и руководством розничного магазина "ДНС". В магазине существует уровень месячных продаж, который в магазине определяют, как плановый. Руководство определяет для продавцов категории товаров, которые плохо продаются, процент от продажи которых существенно выше чем от остальных. Повышение плана продаж а также увеличение процентов по таким товарам приводит к тому, что продавцы стараются продать как можно больше низкокачественного товара для того чтобы выполнить план и получить большую зарплату. В итоге многие клиенты остаются недовольны продукцией, а сотрудники зачастую не выдерживают таких высоких планов по продажам. [7]

ООО "ДНС РИТЕЙЛ" прилагает большие усилия для решения таких ситуаций. В частности для исключения проблем касающихся онлайн

взаимодействия подразделений компании было создано подразделение, отвечающее за автоматизацию процессов и создание внутреннего программного обеспечения. Оно ежегодно решает более 12 000 крупных запросов на изменение систем и процессов.

2.2 Круг деловых партнеров ООО "ДНС РИТЕЙЛ"

Компания ДНС, созданная в 1998 командой друзей-энтузиастов, прошла огромный путь, прежде чем превратилась из регионального игрока в федеральную сеть с более чем 2 200 магазинами на территории России. Сейчас компания развивает многие проекты в сфере торговли, девелопмента, информационных технологий, производства. За все время своего существования компания не только занималась диверсификацией предоставляемых товаров и услуг, но и созданием надежных партнерских отношений с другими компаниями на рынке.

ООО "ДНС РИТЕЙЛ" входит в группу компаний ДНС "DNS GROUP". Также в эту группу входят "ДНС Технологии", "ДНС City", Техника собственных торговых марок и др.

Компания сотрудничает с такими представителями бытовой и компьютерной техники как DEXP, ZET, FinePower, Acceline и др. В 2014 году компания занималась строительством распределительного центра для компании "Спортмастер" в г. Артем.

Так как ООО "ДНС Ритейл" это сеть розничных магазинов, то основными покупателями этой компании являются частные лица, т.е. жители г. Владивостока.

Для того, чтобы избежать конфликтных отношений с партнерами, необходимо тщательно подойти к составлению договоров о партнерстве. У партнерского соглашения существует два принципиальных этапа: сначала идет обсуждение совместной работы, затем на бумаге фиксируются все договоренности. Суть соглашения в том, чтобы партнеры осознанно и

внимательно обсудили все детали своей работы, в том числе возможные конфликты.

Так как ООО "ДНС РИТЕЙЛ" является крупной компанией-лидером в своей отрасли, ей необходимо создавать взаимовыгодные партнерские отношения. Цели соглашения могут быть такими: Осуществление технического обеспечения; оказание помощи в критических ситуациях (как финансовой, так и технической, юридической либо другого характера); оказание взаимных услуг; принятие участия в каком-либо совместном проекте или ряде проектов; обмен принципиально важной, полезной информацией, товарами; организация совместных предприятий; осуществление маркетинговых услуг и др.

Не смотря на то, что определенных норм и форм того, как должен выглядеть документ партнерского соглашения не существует, в каждом документе должны быть отражены следующие пункты:

- предмет соглашения;
- ответственность сторон:
- порядок расчетов
- форс-мажорные обстоятельства
- срок действия соглашения
- общие положения

После того как соглашение о сотрудничестве между организациями согласовано, в него внесены необходимые правки, на нем все участники оставляют свои реквизиты, подписи, печати, расшифровку подписей.

От того, насколько детально были рассмотрены предметы и условия соглашения, а также от того, какие потенциальные выгоды несет это соглашение для компании, зависит ее благосостояние и положение на рынке.

2.3 Система делопроизводства и документооборота, способы защиты интересов ООО "ДНС РИТЕЙЛ"

Понятие делопроизводство обозначает деятельность, связанную с созданием документов и работой с ними в различных организациях. Делопроизводство включает в себя обеспечение своевременного и правильного создания документов, а также организацию работы с ними, т.е. их обработку, передачу, учет, регистрацию, контроль, хранение, систематизацию и уничтожение.

Документооборот — это передвижение документов с момента их получения или создания до окончания выполнения, сдачи или отправки в дело. Различают три главных потока документации: внутренние, исходящие и входящие. документы, которые создаются в организации и используются в работниками организации называются внутренними. Документы, которые отправляются в другие организации называются исходящими. Документы из других организаций - входящими.

Так как ООО "ДНС РИТЕЙЛ" это компания, занимающаяся преимущественно торговой деятельностью, большая часть ее документооборота связана с продажей товаров. Значительная часть товаров компании входит в российский национальный сегмент системы прослеживаемости товаров. В перечень прослеживаемых товаров попали мониторы, проекторы, телевизоры, холодильники, стиральные машины и др.

Документооборот с юридическими лицами при продаже товара, включенного в систему прослеживаемости, осуществляется исключительно в виде Электронного документооборота. Корректировка реализации, возврат товаров осуществляется только через универсальный корректировочный документ (УКД) по ЭДО [8]

Защита интересов ООО "ДНС РИТЕЙЛ" осуществляется с помощью самозащиты. Положения ст. 14 ГК РФ являются правовым основанием для самозащиты предпринимателя в процессе осуществления им предпринимательской деятельности в любых ситуациях.

3. Описание организации проектной работы на ООО "ДНС РИТЕЙЛ".

3.1 Формы командной работы по реализуемым проектам в ООО "ДНС РИТЕЙЛ".

В настоящее время большое количество компаний используют проектную деятельность не только как способ эффективного достижения своих целей, но и как возможность развития отношений между партнерами, сотрудниками и руководителями. Проектная деятельность — это уникальная деятельность, направленная на достижение заранее определенного результата, создание определенного уникального продукта или услуги.

Проект как форма организации деятельности предусматривает такое явление, как командная работа. Каждый участник проекта решает индивидуальные задачи, которые ставит менеджер проекта, но есть задачи, которое могут быть решены исключительно в коллективном взаимодействии. Проектная команда состоит из специалистов в различных областях, необходимых для осуществления проекта, а также из менеджеров, которые осуществляют контроль и координацию всей работы над проектом. Планирование проекта заранее - в начале года или полугодия - позволяет организации ускоренно продвигаться в реализации своей стратегии.

Выделяют два главных принципа формирования проектной команды. Согласно первому принципу Основные игроки будущего проекта (заказчик и подрядчик) организуют собственные группы во главе со своими менеджерами, которые подчиняются общему руководителю замысла. По договоренности между сторонами, главным руководителем может выступать менеджер группы от подрядчика или заказчика. Он координирует работу всех специалистов с помощью своих сотрудников. Второй принцип подразумевает создание единой команды проекта во главе с одним руководителем. В нее входят уполномоченные представители основных

участников, которые выполняют свои функции в пределах заранее обозначенных зон ответственности.[9]

Компания "ДНС" занимается не только розничной торговлей но и ведет множество различных проектов, затрагивающих разные сферы бизнеса и общественной жизни. Так, в сфере девелопмента компания построила "Авиаполис Янковский" - крупнейший на Дальнем Востоке частный промышленный парк, являющийся резидентом Свободного порта Владивосток с 2016 г. Также компания занимается строительством загородного поселка "Новый де-Фриз". В рамках проектов, направленных на производство, компанией был открыт завод "ДНС Лес" - первый производитель OSB плит на Дальнем востоке. Говоря о торговле, помимо существующих розничных магазинов бытовой и цифровой техники, компания также запустила проект сети минимаркетов "Квартет вкусов". Самым амбициозным проектом компании является постройка города "DNS City" - который находится на самом раннем этапе планирования. Сейчас компания проводит серию общественных презентаций в формате обсуждения данного проекта, для того чтобы разработать конкретный план его осуществления [10].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что компания "ДНС" стремительно усиливает свое присутствие на других рынках и охотно берется за различные проекты, зачастую не связанные с основной сферой деятельности компании - торговлей. Такая стратегия компании позволит ей уверенно переживать кризисные периоды.

3.2 Подходы по организации командной работы в ООО "ДНС РИТЕЙЛ".

Для своевременной и качественной реализации задуманного проекта ООО "ДНС РИТЕЙЛ" требуется не только детально продумать его, но и организовать эффективную командную работу. Для эффективной работы предприятию необходимо серьезно подойти к проектному управлению.

Проектное управление это способ организации деятельности, при котором выполнение важных стратегических задач структурируется на отдельные программы и проекты, и для управления ими применяется комплекс соответствующих инструментов и методов [11]. Эффективность проектного управления заключается в экономии ресурсов компании путем минимизации переделок и влияния рисков, а также снижения управленческих издержек [12].

Базовые этапы реализации реализации проекта:

Этап 1. Инициация. Руководитель проекта и команда определяют требования к проекту. На данном этапе часто проводятся совещания и «мозговые штурмы», на которых определяется что же должен представлять из себя продукт проекта.

Этап 2. Планирование. На данном этапе команда решает, как она будет достигать цели, поставленной на предыдущем этапе. На данном этапе команда уточняет и детализует цели и результаты проекта, а также состав работ по нему. На основании данной информации команда формирует календарный план и бюджет, оценивает риски и выявляет заинтересованные стороны [13].

Этап 3. Разработка. В фазе разработки, характерной для технологических проектов, определяется конфигурация будущего проекта и технические способы его достижения.

Этап 4. Реализация и тестирование. На этой фазе происходит основная работа по проекту – написание кода, возведение здания и тому подобное. Следуя разработанным планам начинает создаваться содержание проекта, определённое ранее, проводится контроль по выбранным параметрам. Во второй части данной фазы происходит тестирование продукта, он проверяется на соответствие требованиям Заказчика и заинтересованных сторон. В части тестирования выявляются и исправляются недостатки продукта [14].

Этап 5. Мониторинг и завершение проекта. В зависимости от проекта данная фаза может состоять из простой передачи Заказчику результатов проекта или же из длительного процесса взаимодействия с клиентами по улучшению проекта и повышению их удовлетворённости, и поддержке результатов проекта.

Существуют следующие подходы к проектному управлению.

1 Lean Startup (бережливый стартап) - создание и тестирование новых продуктов в рамках небольшого финансирования;

2 Waterfall (модель водопада) - жесткий срок реализации проекта при неизменности требований;

3 Agile-метод (гибкая методология разработки) - изменение требований согласно срокам исполнения и ресурсам в процессе реализации проекта;

4 СРМ (метод критического пути) - неограниченное количество ресурсов, на передний план выходят качество и сроки выполнения проекта.

Рассмотрим применение одного из таких подходов на примере одного из проектов компании "ДНС". При строительстве "Авиаполис Янковский" был применен подход Waterfall. Об этом свидетельствуют следующие факторы: у компании были четкие сроки по реализации проекта (начало 2014 - конец строительства 2017); компания заранее разработала требования к финальному виду проекта и придерживалась их на протяжении всей его реализации (Удобное расположение склада, наличие инфраструктуры: автономные котельные, интернет, водоснабжение, водоочистные сооружения и др.); компания определила бюджет на реализацию проекта.

Для реализации своего нового проекта "DNS City" компания будет руководствоваться методом СРМ. Так как этот проект рассматривается в долгосрочной перспективе, его условия меняются в зависимости от обсуждения, то и количество ресурсов а также его сроки будут также изменяться. Также компания подчеркивает важность для своего имиджа этого проекта поэтому нацелена на достижение максимального качества в процессе его реализации.

Рассмотрим такие формы документов как техническое задание, дорожная карта, план-график мероприятий, смета проекта.

Техническое задание - документ или несколько документов, определяющих цель, структуру, свойства и методы какого-либо проекта. Техническое задание оформляется в соответствии с ГОСТ 34.602.89 «Техническое задание на создание автоматизированной системы»; ГОСТ 19.201-78 «Техническое задание. Требования к содержанию и оформлению» [15].

Техническое задание должно содержать следующие разделы:

- введение;
- основания для разработки;
- назначение разработки;
- требования к программе или программному изделию;
- требования к программной документации;
- технико-экономические показатели;
- стадии и этапы разработки;
- порядок контроля и приёмки.

Дорожная карта - это инструмент, при помощи которого можно визуально отобразить смысл плана проекта. Она призвана создать наиболее четкое представление о проекте [16]. При создании дорожной карты используется диаграмма Ганта. Она представляет из себя систему координат, на одной из осей которой расположены этапы реализации проекта, а на другой - время реализации всего проекта. Специалист, составляющий диаграмму Ганта располагает этапы проекта в зависимости от сроков их выполнения.

План проведения мероприятий – это составление четкой схемы предстоящего события в организации. В этой документации указываются все нюансы предстоящего события, место и время его проведения. В обязательном порядке назначается ответственный сотрудник [17].

План проведения мероприятий должен содержать:

- наименование;
- цели мероприятий;
- исполнители;
- плановые сроки;
- обоснование;
- план-график;
- требования к результатам;
- отчетность и контроль;
- приложения.

Чаще всего такой план создается в сервисе Google Таблицы, и у каждого причастного к проекту есть к ней доступ.

Проектная смета это документ, в котором устанавливается перечень затрат по конкретному проекту. Формируется перечень на основании анализа объёмов проделанных работ по проекту, актуальных цен и ресурсов. Документ структурируется непосредственно по отдельным статьям, что позволяет наглядно увидеть содержимое проекта, учесть его характерные особенности [18] В свою структуру смета включает предложение о стоимости рассматриваемого проекта, потребных средствах, которые используются для его последующей реализации. Оформляются данные в виде отдельного документа, в конечном итоге смета отвечает на вопросы: сколько денег и на что они были расходованы во время реализации проекта.

3.3 Характеристика проекта "Управляй".

Кубок по менеджменту "Управляй" это игра бизнес-симулятор, в котором участники объединяются в команды и совместно принимают управленческие решения для того, чтобы их виртуальная компания стала привлекательной для инвестиций [19].

В начале игры команда участников получает управленческий отчет компании, в котором отражено финансовое положение компании.

Самым первым этапом игры является онлайн-отбор. В рамках этого этапа тысячи участников соревнуются в эффективности принятия управленческих решений. Этот этап делится на три периода, в каждом из которых необходимо принимать решения.

Второй этап игры - полуфинал. Он проходит в очной форме в каждом из участвующих федеральных округов. Прошедшие онлайн-отбор участники соревнуются между собой и после оценки экспертами результатов принятых ими решений среди них выбирается 150 с самыми высокими результатами.

Заключительный этап игры - финал. В рамках данного этапа финалисты соревнуются между собой, а по завершению этого этапа определяются победители кубка.

Принятие наших решений происходило следующим способом.

Первым шагом был анализ данного нам управленческого отчета. Если это был первый период, мы основывались на данных исторического отчета, а во всех последующих периодах опирались на данные за предыдущий. Мы проводили анализ количества произведенной продукции, доступных материалов, станков и сборщиков, а также количества заказов. Затем шла проверка финансовых показателей компании - прибыли, баланса и движения средств. Затем производился анализ ситуации на рынке, а также конкурентов.

Вторым шагом являлась разработка стратегии. На основе проведенного нами анализа отчета мы выявляли слабые и сильные стороны компании. Благодаря проведению анализа слабых и сильных мест, мы выясняли, какие именно показатели нам необходимо улучшить, для того чтобы сделать нашу компанию привлекательной для инвестиций.

Третьим шагом было принятие решения. В рамках данного этапа мы проводили расчет производственного плана с учетом спроса в прошлом периоде, выявляли необходимое количество ресурсов, устанавливали цены и рекламный бюджет. Также мы планировали прибыль и выручку,

рассчитывали затраты, принимали решения по управлению персоналом компании.

Данная игра бизнес-симулятор позволила получить нам опыт управления компанией, не смотря на то что она была виртуальной. Из полезных навыков, приобретенных в результате игры можно выделить умение работать в команде, способность координации действий с другими членами команды, умение проявить лидерские качества в нужный момент. Также бизнес-симулятор "Управляй" помог мне приобрести умения планирования и реализации собственных стратегий. Помимо этого, игра учит срочному принятию решений, прогнозированию ситуации на рынке в реальном времени, ставит игрокам дедлайны которые необходимо вовремя обдуманно выполнять.

Заключение

В рамках практики было рассмотрено предприятие ООО "ДНС РИТЕЙЛ". Основным видом деятельности компании является торговля телекоммуникационным оборудованием, включая розничную торговлю мобильными телефонами, в специализированных магазинах. В компании преобладает функциональная организационная структура. ООО "ДНС РИТЕЙЛ" активно развивается, о чем свидетельствует рост экономических показателей по сравнению с предыдущим годом. В компании налажено активное взаимодействие с другими подразделениями путем организации совместной деятельности с помощью интернет ресурсов и внутреннего программного обеспечения. Материальная мотивация на предприятии ООО "ДНС РИТЕЙЛ" выражена в добавлении процентов от продаж к зарплате сотрудников [20]. В некоторых ситуациях это приводит к конфликтам продавцов с руководством, вызванным высокими планами продаж. Однако компания прилагает усилия для минимизации конфликтных ситуаций связанных как с отношениями между сотрудниками, так и в отношении клиентов компании. Было выяснено, что компания "ДНС" занимает лидерские позиции на рынке не только за счет своей основной деятельности, но и благодаря созданию проектов в других сферах. Компания активно занимается строительством, девелопингом, а также разработками в сфере информационных технологий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента. В 2-х т. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – М.: Омега – Л, Эльга, 2017. – 1330 с. URL: <https://may.alleng.org/d/econ-fin/econ-fin175.htm> (дата обращения 8.07.21).

2 Егоршин, А.П. Основы менеджмента: Учебник для вузов / А.П. Егоршин. – Н.Новг.: НИМБ, 2018. – 320 с. URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=372975> (дата обращения 8.07.21).

3 Волошин Ю.Ю. К понятиям "Организационная культура" и "Корпоративная культура" – Текст: электронный / Ю.Ю. Волошин // Молодой ученый. – 2017. – № 35 (169). – 29-35 с. – URL: <https://moluch.ru/archive/169/45483/> (дата обращения: 08.07.2021).

4 Балаев В.А., Гридчин В.С., Чаплыгин Н.А. Мотивация персонала. Современные подходы в мотивации персонала. В сборнике: Молодой исследователь: вызовы и перспективы. Сборник статей по материалам CLX международной научно-практической конференции. – Москва, 2020. – 267-271 с.

5 Мотивация персонала в современной организации: Учебное пособие / Под общ. ред. С. Ю. Трапицына. – СПб.: ООО «Книжный Дом», 2007. – 240 с URL: <http://window.edu.ru/resource/250/64250/files/trapitsin.pdf> (дата обращения 9.07.21)

6. Управление персоналом в организации : учеб. пособие для всех форм обучения / Л. К. Аверченко ; РАНХиГС, Сиб. ин-т упр. — Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2015. — 203 с URL: <https://ipkiot.ru/doc/Аверченко-Л.К.-Управление-персоналом-в-iloverpdf-compressed.pdf> (дата обращения 09.07.21)

7 Алиева Т.М. Проектная команда как основной инструмент эффективности проекта. – Текст: электронный/ Алиева Т.М.//Национальная Ассоциация Ученых. – 2020. – № 35-3 (62). – 29-32 с. – URL:http://grado.institute.sfu-kras.ru/files/grado/Тема_13.pdf (дата обращения: 10.07.2021).

8 Сайт компании "ДНС РИТЕЙЛ" - Электронный ресурс - URL: <https://www.dns-shop.ru>

9 Алиев О.М. Повышение эффективности командной работы при управлении проектами. – Текст: электронный/ Алиев О.М.//Экономика и управление: проблемы, решения. – 2018. – Т.1. № 4. – 62-66 с.– URL:<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=34881890>(дата обращения: 10.07.2021).

10 Сайт компании "ДНС ГРУП" - Электронный ресурс - URL: <https://www.dnsgroup.ru>

11 Карханина А.А. Способы защиты прав предпринимателей и роль прокуратуры в сфере защиты прав предпринимателей. – Текст: электронный/Карханина А.А.// Проблемы науки. – 2020. – № 5 (53). – 41-44 с. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sposoby-zaschity-prav-predprinimateley-i-rol-prokuratury-v-sfere-zaschity-prav-predprinimateley> (дата обращения: 09.07.2021)

12 Управление проектом. Основы проектного управления : учебник / коллектив авторов ; под ред. проф. М.Л. Разу. — 3е изд., перераб. и доп. — М. : КНОРУС, 2010. — 760 с.— URL: https://ecsocman.hse.ru/data/2010/04/23/1213594724/Razy_UpravProekt_2izd.pdf (дата обращения: 10.07.2021).

13 Сазонов А.А., Сазонова М.В. Организация процесса бизнес-планирования инвестиционных проектов в организации. В сборнике: Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – Текст: электронный/Сазонов А.А., Сазонова М.В.// Сборник материалов XLVII Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией С.С. Чернова. –2017. – 39-45 с.– URL:<https://grebennikon.ru/article-mfcg.html> (дата обращения: 12.07.2021).

14 Чернега Е.Н., Осичка Е.В. Управление проектной командой. – Текст: электронный/ Чернега Е.Н., Осичка Е.В.//Научный вестник Одесского национального экономического университета. – 2018. – № 2 (254). – 187-198

с.– URL: <http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2018/254/page.php?id=abstract/rus/187-197> (дата обращения: 12.07.2021).

15 Сайт портала "Росстандарт" - Интернет ресурс - URL: <https://www.rst.gov.ru/portal/gost/home/standarts/catalognational>

16 Артеменков А.И. Функциональная теория оценки как методологическая дорожная карта профессиональной стоимостной оценки: дорожная карта к "Дорожной карте". Текст: электронный/Артеменков А.И.//Вопросы оценки. – 2015. – № 1 (79). – 38-55 с.– URL:<https://elibrary.ru/item.asp?id=23272932> (дата обращения: 12.07.2021).

17 Боронина, Л. Н. Основы управления проектами : [учеб. пособие] / Л. Н. Боронина, З. В. Сенук ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2015. — 112 с. URL: <https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/30881/1/978-5-7996-1416-4.pdf> (дата обращения 08.07.21).

18 Проектно-сметное дело : учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / И. А. Синянский, Н. И. Манешина. — 8-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательский центр «Академия», 2014. — 480 с. URL: https://www.academia-moscow.ru/off-line/_books/fragment/108108132/108108132f.pdf (дата обращения 10.07.21)

19 Сайт кубка по менеджменту "Управляй" - Интернет ресурс - URL: <https://managercup.ru/>

20 Т. Г. Озерникова Системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Т. Г. Озерникова. – Иркутск : Изд-во БГУ,]Электронный ресурс[Системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности 2016. – 183 с.