МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

«Кубанский государственный университет»

Экономический факультет

Кафедра мировой экономики и менеджмента

**ОТЧЕТ О ПРОХОЖДЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

**(технологической)**

период с 06.07.2022 г. по 19.07.2022 г.

\_\_\_\_\_Хуршудян Нарэ Мартиновна\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Ф.И.О. студента)

студента 301группы 3 курса очной формы обучения

Направление подготовки /специальность 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль)/специализация Мировая экономика

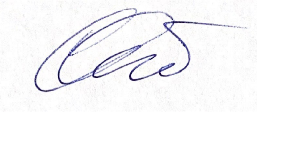
Руководитель практики от университета: канд.экон.наук, доцент Поддубная М.Н.

(ученая степень, ученое звание, должность, Ф.И.О.)

Оценка по итогам защиты практики: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Подпись руководителя практики от университета \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

«20» июля 2022 г.



Руководитель практики от профильной организации: Оганисян Артур Наирович\_\_\_\_\_\_\_

(ФИО, подпись)

Краснодар 2022г.

**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ, ВЫПОЛНЯЕМОЕ В ПЕРИОД**

**ПРОВЕДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (НИР)**

**и планируемые результаты**

Студент Хуршудян Нарэ Мартиновна

*(фамилия, имя, отчество полностью)*

Направление подготовки (специальности) 38.03.01 Экономика профиль «Мировая экономика»

Место прохождения практики ООО «Данко-Диалог»

Срок прохождения практики с «06» июля 2022г. по «19» июля 2022г.

Цель практики – закрепление и углубление теоретических знаний, приобретенных студентами при освоении основной образовательной программы, освоение студентами всех видов профессиональной деятельности по направлению подготовки, приобретение необходимых умений и опыта практической работы, обеспечение готовности обучающегося к осуществлению профессиональной деятельности.

|  |  |
| --- | --- |
| Код и содержание  компетенции | Результаты прохождения практики  *(знает, умеет, владеет (навыки и /или опыт деятельности)* |
| ПК-9 способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта | **Знать:** основы организационно-управленческой деятельности в соответствии с спецификой контингента малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта.  **Уметь:** использовать эффективные способы управления малой группой, созданной для решения задач в ходе реализации конкретного экономического проекта.  **Владеть:** методологией формирования малых групп для принятия решений, связанных с реализации конкретного экономического проекта. |
| ПК-10 способностью использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии | **Знать:** специфику процессов управления информационными ресурсами, используемыми для решения коммуникативных задач.  **Уметь:** применять программные средства обеспечения безопасности данных, используемыми для решения коммуникативных задач, на автономном ПК и в интерактивной среде.  **Владеть:** программными средствами обработки деловой информации, способностью взаимодействовать со службами информационных технологий и эффективно использовать корпоративные информационные системы. |
| ПК-11 способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий | **Знать:** основные методы оценки управленческих решений и виды рисков в деятельности хозяйствующих субъектов, специфику процессов принятия управленческих решений в профессиональной деятельности.  **Уметь:** разрабатывать и обосновывать предложения по совершенствованию управленческих решений, с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.  **Владеть:** способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений, навыками разработки различных вариантов управленческих решений, инструментарием нейтрализации рисков. |
| ПК-14 способностью осуществлять документирование хозяйственных операций, проводить учет денежных средств, разрабатывать рабочий план счетов бухгалтерского учета организации и формировать на его основе бухгалтерские проводки | **Знать:** основы законодательства РФ о бухгалтерском учете и особенности его применения в организациях различных организационно-правовых форм и видов деятельности.  **Уметь:** оформлять первичные учетные документы, вести регистрацию фактов хозяйственной жизни посредством двойной записи, составлять бухгалтерские записи в соответствии с планом счетов экономического субъекта.  **Владеть:** навыками составления, приема, проверки, систематизации первичных учетных документов, и на их основе сводных документов и регистров, формирования бухгалтерских записей. |
| ПК-15 способностью формировать бухгалтерские проводки по учету источников и итогам инвентаризации и финансовых обязательств организации | **Знать:** порядок и правила формирования бухгалтерских проводок по учету источников и итогам инвентаризации и финансовых обязательств организации.  **Уметь:** применять современную методологию анализа результатов проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств организации.  **Владеть:** способностью формирования бухгалтерских проводок по учету источников и итогам инвентаризации и финансовых обязательств организации. |
| ПК-16 способностью оформлять платежные документы и формировать бухгалтерские проводки по начислению и перечислению налогов и сборов в бюджеты различных уровней, страховых взносов - во внебюджетные фонды | **Знать:** правила формирования бухгалтерских проводок по начислению налогов и сборов, порядок перечисления налогов и сборов бюджеты различных уровней, страховых взносов – во внебюджетные фонды.  **Уметь:** проводить начисление налоговых платежей и сборов в бюджеты различных уровней, страховых взносов – во внебюджетные фонды.  **Владеть:** навыками контроля заполнения платежных документов на перечисление налогов и сборов в бюджеты различных уровней, страховых взносов – во внебюджетные фонды. |
| ПК-17 способностью отражать на счетах бухгалтерского учета результаты хозяйственной деятельности за отчетный период, составлять формы бухгалтерской и статистической отчетности, налоговые декларации | **Знать:** современные технологии автоматизированной обработки бухгалтерской документации, методы анализа результатов хозяйственной деятельности за отчетный период, специфику составления форм бухгалтерской и статистической отчетности, налоговых деклараций.  **Уметь:** анализировать результаты хозяйственной деятельности за отчетный период по счетам бухгалтерского учета, составлять формы бухгалтерской и статистической отчетности, налоговые декларации.  **Владеть:** реализовать алгоритм координации ведения бухгалтерского учета и отчетности, в части отражения на счетах бухгалтерского учета результатов хозяйственной деятельности за отчетный период, а также составления форм бухгалтерской и статистической отчетности, налоговых деклараций. |
| ПК-18 способностью организовывать и осуществлять налоговый учет и налоговое планирование организации | **Знать:** особенности ведения налогового учета в организациях разных форм собственности, отраслевой принадлежности и функционального назначения, механизм налогообложения на примере конкретных налогов, взимаемых в РФ.  **Уметь:** анализировать и планировать систему налогообложения юридических и физических лиц, использовать методы и способы организации налогового учета.  **Владеть:** навыками организации и осуществления налогового учета и налогового планирования организации, способностью выполнять процедуры расчета налогооблагаемых баз на автоматизированных системах. |

Перечень вопросов (заданий, поручений) для прохождения практики

1. Пройти инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка

2. Дать общую характеристику предприятию/организации (организационно-правовая форма, основные виды деятельности организации, организационная структура предприятия и его управления).

3. Представить схематично взаимосвязи предприятия/организации с внешней средой (с государственными структурами и органами власти, потребителями продукции, заказчиками, поставщиками, партнерами и конкурентами).

4. Провести анализ финансово-хозяйственной деятельности по следующим составляющим:

– анализ финансовых показателей: состав и структура имущества, основных средств и активов, оборотных средств, прибыли; затрат; рентабельности; платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости;

**–** анализ производства и реализации продукции;

5. Исследовать более глубоко один из разделов анализа хозяйственной деятельности (на выбор):

– анализ ассортимента и структуры продукции;

– анализ использования фонда рабочего времени,

– анализ производительности труда;

– анализ [материальных ресурсов](http://www.grandars.ru/college/logistika/materialno-tehnicheskie-resursy.html) (показатели – [материалоотдача](http://www.grandars.ru/college/logistika/materialoemkost.html), [материалоемкость](http://www.grandars.ru/college/logistika/materialoemkost.html), прибыль в расчете на один рубль материальных затрат);

– анализ эффективности использования основных производственных фондов ([фондоотдача](http://www.grandars.ru/student/statistika/pokazateli-effektivnosti-osnovnyh-fondov.html), [фондоемкость](http://www.grandars.ru/student/statistika/pokazateli-effektivnosti-osnovnyh-fondov.html)).

6. Оценить международные аспекты деятельности предприятия/организации по следующим критериям:

– международная маркетинговая и сбытовая

деятельность (службы, их функции и структура, задачи, стратегия, ассортиментная и ценовая политика, каналы сбыта, рынки сбыта (география), спрос, применяемые маркетинговые инструменты; реклама: виды, бюджет);

– международные финансовые аспекты деятельности (службы, их задачи, функции и структура; анализ международных финансовых операций предприятия: виды, объемы, инструменты);

**Изображение выглядит как текст

Автоматически созданное описание**– международные бизнес-операции (службы, их задачи, функции и структура; анализ франчайзинговых схем, иностранных инвестиций, анализ зарубежного рынка сбыта, снабжения; анализ ВЭД предприятия: формы, стратегия, эффективность; объем и структура, основные партнеры экспортно-импортных операций; перспективные формы международного сотрудничества).

Ознакомлен (студент) Хуршудян Нарэ Мартиновна\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ФИО, подпись

Руководитель практики от университета \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Поддубная М.Н.

*(подпись) (расшифровка подписи)*

Изображение выглядит как текст

Автоматически созданное описание**Рабочий график (план) проведения практики**:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Этапы работы (виды деятельности) при прохождении практики | Сроки |
|  | Пройти инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка | 06.07.2022 г. |
|  | Описать организационно-правовую форму, основные виды деятельности, организационную структуру ООО «Данко-Диалог» | 07.07.2022 |
|  | Схематично показать взаимосвязи ООО «Данко-Диалог» с государственными структурами и органами власти, потребителями продукции, заказчиками, поставщиками, партнерами и конкурентами | 08.07.2022 |
|  | Провести анализ финансовых показателей ООО «Данко-Диалог»: состав и структура имущества, основных средств и активов, оборотных средств, прибыли; затрат; рентабельности; платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости | 11.07.2022 |
|  | Проанализироватьпроизводство и реализацию продукции, ассортимента и структуры продукции, анализ использования фонда рабочего времени, анализ производительности труда. | 12.07.2022 |
|  | Провести анализ [материальных ресурсов](http://www.grandars.ru/college/logistika/materialno-tehnicheskie-resursy.html) ООО «Данко-Диалог» по показателям [материалоотдачи](http://www.grandars.ru/college/logistika/materialoemkost.html), [материалоемкости](http://www.grandars.ru/college/logistika/materialoemkost.html), прибыли в расчете на один рубль материальных затрат | 13.07.2022 |
|  | Проанализировать международную маркетинговую и сбытовую  деятельность ООО «Данко-Диалог» (службы, их функции и структура, задачи, стратегия, ассортиментная и ценовая политика, каналы сбыта, рынки сбыта (география), спрос, применяемые маркетинговые инструменты; реклама: виды, бюджет) | 14.07.2022 |
|  | Изучить международные финансовые аспекты деятельности ООО «Данко-Диалог» (службы, их задачи, функции и структура; анализ международных финансовых операций предприятия: виды, объемы, инструменты) | 15.07.2022 |
|  | Дать оценку международным бизнес-операциям ООО «Данко-Диалог» (службы, их задачи, функции и структура; анализ франчайзинговых схем, иностранных инвестиций, анализ зарубежного рынка сбыта, снабжения; анализ ВЭД предприятия: формы, стратегия, эффективность; объем и структура, основные партнеры экспортно-импортных операций; перспективные формы международного сотрудничества). | 18.07.2022 |
|  | Сформировать отчет по практике | 19.07.2022 |

Ознакомлен \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Хуршудян Нарэ Мартиновна

*подпись студента расшифровка подписи*

«06» июля 2022г.

Руководитель практики от университета \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Поддубная М.Н.

*(подпись) (расшифровка подписи)*

**ДНЕВНИК ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (НИР)**

Направление подготовки (специальности) 38.03.01 Экономика профиль «Мировая экономика»

Фамилия И.О студента Хуршудян Нарэ Мартиновна

Курс 3

Сроки прохождения практики с «06» июля 2022г. по «19» июля 2022г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Дата | Содержание выполняемых работ | Отметка руководителя практики от университета (подпись) |
| 06.07.2022 г. | Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка | Инструктаж прошёл |
| 07.07.2022 | Сбор данных для описания организационно-правовой формы, основных видов деятельности, организационной структуры ООО «Данко-Диалог» | Сбор выполнен |
| 08.07.2022 | Схемы взаимосвязи ООО «Данко-Диалог» с государственными структурами и органами власти, потребителями продукции, заказчиками, поставщиками, партнерами и конкурентами | Схемы представлены |
| 11.07.2022 | Анализ финансовых показателей ООО «Данко-Диалог»: состав и структура имущества, основных средств и активов, оборотных средств, прибыли; затрат; рентабельности; платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости | Анализ выполнен |
| 12.07.2022 | Анализ производства и реализации продукции, ассортимента и структуры продукции, анализ использования фонда рабочего времени, анализ производительности труда. | Анализ выполнен |
| 13.07.2022 | Анализ [материальных ресурсов](http://www.grandars.ru/college/logistika/materialno-tehnicheskie-resursy.html) ООО «Данко-Диалог» по показателям [материалоотдачи](http://www.grandars.ru/college/logistika/materialoemkost.html), [материалоемкости](http://www.grandars.ru/college/logistika/materialoemkost.html), прибыли в расчете на один рубль материальных затрат | Анализ выполнен |
| 14.07.2022 | Анализ международной маркетинговой и сбытовой деятельности ООО «Данко-Диалог» (службы, их функции и структура, задачи, стратегия, ассортиментная и ценовая политика, каналы сбыта, рынки сбыта (география), спрос, применяемые маркетинговые инструменты; реклама: виды, бюджет) | Анализ выполнен |
| 15.07.2022 | Изучение международных финансовых аспектов деятельности ООО «Данко-Диалог» (службы, их задачи, функции и структура; анализ международных финансовых операций предприятия: виды, объемы, инструменты) | Изучено |
| 18.07.2022 | Оценка международных бизнес-операциий ООО «Данко-Диалог» (службы, их задачи, функции и структура; анализ франчайзинговых схем, иностранных инвестиций, анализ зарубежного рынка сбыта, снабжения; анализ ВЭД предприятия: формы, стратегия, эффективность; объем и структура, основные партнеры экспортно-импортных операций; перспективные формы международного сотрудничества). | Оценка дана |
| 19.07.2022 | Отчет по практике | Отчет представлен |

**ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ**

результатов прохождения производственной практики (НИР)

по направлению подготовки/специальности

38.03.01 Экономика профиль «Мировая экономика»

Фамилия И.О студента Хуршудян Нарэ Мартиновна

Курс 3

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | ОБЩАЯ ОЦЕНКА  (отмечается руководителем практики от профильной  организации) | Оценка | | |
| Зачтено | не зачтено |
|  | Уровень подготовленности студента к прохождению практики | Зач. |  |
|  | Умение правильно определять и эффективно решать основные задачи | Зач. |  |
|  | Степень самостоятельности при выполнении задания по практике | Зач. |  |
|  | Оценка трудовой дисциплины | Зач. |  |
|  | Соответствие программе практики работ, выполняемых студентом в ходе прохождения практики | Зач. |  |



Руководитель практики от профильной организации\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Клименко Б.Г.

*(подпись)*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | СФОРМИРОВАННЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (НИР) КОМПЕТЕНЦИИ  (отмечается руководителем практики от университета) | Отметка | | |
| зачтено | не зачтено |
|  | ПК-9 способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта | Зач. |  |
|  | ПК-10 способностью использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии | Зач. |  |
|  | ПК-11 способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий | Зач. |  |
|  | ПК-14 способностью осуществлять документирование хозяйственных операций, проводить учет денежных средств, разрабатывать рабочий план счетов бухгалтерского учета организации и формировать на его основе бухгалтерские проводки | Зач. |  |
|  | ПК-15 способностью формировать бухгалтерские проводки по учету источников и итогам инвентаризации и финансовых обязательств организации | Зач. |  |
|  | ПК-16 способностью оформлять платежные документы и формировать бухгалтерские проводки по начислению и перечислению налогов и сборов в бюджеты различных уровней, страховых взносов - во внебюджетные фонды | Зач. |  |
|  | ПК-17 способностью отражать на счетах бухгалтерского учета результаты хозяйственной деятельности за отчетный период, составлять формы бухгалтерской и статистической отчетности, налоговые декларации | Зач. |  |
|  | ПК-18 способностью организовывать и осуществлять налоговый учет и налоговое планирование организации | Зач. |  |

Руководитель практики от университета \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Поддубная М.Н.

*(подпись)*

Сведения о прохождении инструктажа по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка

(для профильной организации)

Профильная организация ООО «Данко-Диалог»\_\_\_\_\_\_\_

Студент Хуршудян Нарэ Мартиновна 21 год

(ФИО, возраст)

Дата «06» июля 2022г.

# 1. Инструктаж по требованиям охраны труда

Изображение выглядит как документ, ручка

Автоматически созданное описание

Провел отдел планирования Клименко Борис Григорьевич\_\_

(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж, подпись)

Изображение выглядит как текст

Автоматически созданное описание

Прослушал Хуршудян Нарэ Мартиновна

(ФИО, подпись студента)

# 2. Инструктаж по технике безопасности



Провел отдел планирования Клименко Борис Григорьевич\_\_

(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж, подпись)



Прослушал Хуршудян Нарэ Мартиновна

(ФИО, подпись студента)

# Изображение выглядит как документ, ручка Автоматически созданное описание3. Инструктаж по пожарной безопасности

Провел отдел планирования Клименко Борис Григорьевич\_\_

(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж, подпись)



Прослушал Хуршудян Нарэ Мартиновна

(ФИО, подпись студента)

# 4. Инструктаж по правилам внутреннего трудового распорядка

Изображение выглядит как документ, ручка

Автоматически созданное описание

Провел отдел планирования Клименко Борис Григорьевич\_\_

(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж, подпись)

Изображение выглядит как текст

Автоматически созданное описание

Прослушал Хуршудян Нарэ Мартиновна

(ФИО, подпись студента)

**СОДЕРЖАНИЕ**

1 Общие характеристика компании о ООО «Данко Диалог» 13

2 Структура коммуникационной системы ООО «Данко-Диалог» 15

3 Анализ финансового состояния предприятия ООО «Данко Диалог» 18

4 Анализ ассортимента услуг, предоставляемых предприятием. 22

5 Оценка материалоемкости и материалотдачи продукции 26

6 Территориальное осуществление деятельности и развитие международной деятельности 28

[Заключение](#_Toc38835693) 31

1. **Общие характеристика компании ООО «Данко-Диалог»**

**ООО "Данко-Диалог",** торговая марка - **"Горница"** - крупнейший производитель качественных металлопластиковых конструкций на Юге России. Предприятие существует 15 лет на оконном рынке Краснодарского края. Юридический адрес 350001, край Краснодарский, г. Краснодар, ул. Им. фурманова, д. 1/9, литер е, помещ. 14. Штат сотрудников – 270 человек. Организационно-правовая форма предприятия - общество с ограниченной ответственностью.

В конце 2008 года были установлены автоматические линии производства Schirmer (Германия) и Rotox (Германия) с четырехголовочной сваркой. У компании появилась возможность выпускать порядка 45000 кв.м/месяц... Компания**"Горница"**предлагает своим клиентам оптимальное соотношение цены и качества, отвечающего всем требованиям европейских стандартов.  
Мы производим окна и двери из профильных систем **ELEX (58мм), Elex Classic (70),** используем стеклопакеты производства **STiS,** фурнитуру **Siegenia-Aubi Favorit**и**Siegenia-Aubi Titan AF** (Германия), уплотнение **SAVA**(Словения), метизы **WURTN**(Германия). Изделия сертифицированы и соответствуют:**ГОСТ 23166–99, ГОСТ 30674–99**. Компания входит в состав холдинга, имеющего собственный завод экструзии профиля **"ELEX".**Это даёт неоспоримое превосходство над конкурентами.

Профильная система **"ELEX"**выпускается на заводе холдинга с 2006 года, "**ELEX Classic 70**" выпускается с 2012 года. Профиль **ELEX**категории **А**, изготовлен по технологии **Ca-Zn**, без свинцового стабилизатора, имеет сертификат обязательного и добровольного соответствия, сертификат пожарной безопасности, санитарно-эпидемиологическое заключение. С его характеристиками Вы можете ознакомиться на сайте. На всех предприятия холдинга работает отдел контроля качества, обязательную проверку проходят как сырье и материалы (входной контроль), так и готовая продукция. Контроль качества выполняется на каждом из этапов производства и состоит из нескольких уровней. Это не только позволяет анализировать эффективность проводимых работ, но и предупреждает производственный брак.

Открытие завода 1 июля 2006 года. Торговая марка ELEX занимает достойное место среди производителей профильных систем. Залог успеха — использование новейших технологий и оборудования, жесткие требования к качеству сырья и готовой продукции, соответствие требованиям современного рынка.

Сердце завода – собственная станция смешения, оснащена системой контроля и обеспечения качества. Внедрен автоматический программный контроль управления рецептурой. Все операции, такие как взвешивание и дозирование компонентов, выполнение замесов в горячем и холодном миксере, транспортировка готовой смеси в силосы, выполняются в автоматическом режиме. В производстве применяется шестикомпонентная формула смешения, специально разработанная для нашего завода немецкой компанией IKA.

Одним из направлений развития компании является производство ПВХ-подоконников ELEX. Подоконники производятся на немецком оборудовании фирмы KRAUSS MAFFEI. Они экологичны, не подвержены воздействию температурных факторов, не изменяют цвет, просты и удобны в повседневном уходе. В 2010 году запущены линии для производства доборных профилей, поставленные немецкой компанией LRS.

Компания **"Горница"** имеет большую дилерскую сеть по Краснодарскому краю и за его пределами.

В 2019г. компания «Горница», которая входит в состав холдинга завода ELEX. Запущено производство алюминиевых оконных конструкций. Тренды последних лет в строительстве — это увеличение световых проемов. Главное преимущество алюминиевых конструкций в возможности существенно увеличивать габариты остекления. Алюминий активно используется как в крупномасштабном остеклении офисных и жилых объектов, так и в частном домостроении.

Производственная площадка оснащена современным обрабатывающим оборудованием от немецкой компании ELUMATEC.  
В качестве основных партнеров по поставкам профильных систем выбраны компании ALUTECH и ALUMIL, фурнитура от ведущих европейских производителей GU и Stublina. Во всех конструкциях применяется уплотнение производства Seçil Kauçuk

1. **Структура коммуникационной системы ООО «Данко-Диалог»**

Система коммуникаций должна быть хорошо развита в каждом учре-ждении, так как именно от нее зависит скорость слаженность работы специа-листов. Рассмотрим организационную структуру ООО «Данко-Диалог».

Схему данной организационной структуры можно изобразить следующим образом (рисунок 1):

Рисунок 1 – Схема организационной структуры

Как следует из рисунка, организационная структура - линейная, возглавляет систему управления – генеральный директор. В его подчинении находится директор по производству. Под его руководством находятся: отдел бухгалтерии; начальники транспортного, инженерного, юридического, коммерческого отделов; начальник цеха и начальник отдела закупки и снабжения.

Управленческую функцию ООО «Данко-Диалог» выполняет генеральный директор. Решает вопросы по взаимодействию с Федеральным управлением по налогам и сборам.

Директор по производству ООО «Данко-Диалог» руководит деятельностью технических служб общества, контролирует результаты их работы, состояние трудовой и производственной дисциплины. Определяет техническую политику, перспективы развития общества и пути реализации комплексных программ по улучшению, реконструкции и техническому перевооружению действующего производства. Руководит разработкой перспективных планов развития общества.

Коммерческий директор ООО «Данко-Диалог» имеет под своим контролем и в своем подчинении следующие подразделения предприятия: отделы рекламы и маркетинга, которые создают имидж организации во внешней среде; отдел по связям с общественностью, который обеспечивает узнаваемость предприятия; отдел сбыта, который определяет каналы продаж, а также отдел логистики, который определяет наиболее выгодные пути доставки товара от производителя к потребителю; складская служба, куда поступает сырье и материалы, а также неотгруженная продукция.

Как и на любом другом предприятии на «Данко Диалог» присутствуют и внешние, и внутренние коммуникации.

Внешние коммуникации осуществляются:

1. С потребителями. В процессе коммуникации «Данко Диалог» доводит до потребителя информацию о продукции предприятия, ее качества, сроков изготовления, порядка заключения договоров и т.д.
2. Коммуникации с потребителями - физическими лицами (население) осуществляет торговый персонал (менеджеры торгово-выставочных залов).
3. С поставщиками и посредниками.
4. С государственными органами.

Внешние коммуникации проходят в таких формах как:

1. Переговоры, беседы (для поставщиков, посредников, потребителей);
2. Совещания (государственные органы);
3. Телефонограммы (государственные органы);
4. указы и распоряжения (государственные органы);
5. Письма (покупатели, поставщики, посредники, государственные органы).

Если рассматривать коммуникации процессы по средствам передачи, то на данном предприятии присутствуют:

1) речевая коммуникация (письменная и устная)

2) паралингвистическая коммуникация (жесты, мимика, позы)

3) вещественно-знаковая коммуникация (например, демонстрация покупателям образцов производимой продукции в торгово-выставочных залах).

Внутренние коммуникации представлены:

1. коммуникациями между руководителем и рабочей группой
2. коммуникации между различными подразделениями и отделами
3. коммуникации по восходящей
4. неформальные коммуникации.

Формами внутренних коммуникаций являются приказы, распоряжения, просьбы, указания, убеждение и др.

Внутренние коммуникации осуществляются как в устной форме (указания, просьбы и др.), так и в письменной (письма, приказы, акты) и механической (информация, передаваемая через сеть ИНТЕРНЕТ, например, замеры окон). Для повышения эффективности коммуникации и быстроты прохождения информации в «Данко Диалог» каждый сотрудник имеет сотовый телефон, разговоры по которому оплачиваются предприятием (однако, установлен определенный лимит по времени разговоров, сверх лимита оплачивает уже сам работник). Также все компьютеры подключены к сети ИНТЕРНЕТ, что позволяет мгновенно и без искажений передавать информацию (особенно это необходимо при приеме, регистрации и отслеживанию выполнения заказов).

Для устранения такой преграды, как информационные перегрузки, можно рекомендовать часть организационных и контрольных работ возложить на исполнителей. Например, контроль изготовления заказа по срокам, который в настоящий момент осуществляет главный менеджер, можно возложить на менеджеров торгово-выставочных залов. То есть каждый из этих менеджеров должен будет отслеживать выполнение графика производства и монтажа заказов своих клиентов. Таким образом, руководитель будет освобожден от части контрольных функций.

На предприятии «Данко Диалог» есть вертикальные и горизонтальные коммуникационные каналы. Вертикальные коммуникационные каналы соединяют элементы управленческой структуры, принадлежащие к различным ее уровням. По ним сверху вниз передаются приказы, распоряжения, инструкции, а снизу вверх поступают отчеты о проделанной работе, заявки и заказы со стороны потребителей. Горизонтальные коммуникационные каналы непосредственно связывают равные по статусу уровни управления. Они обеспечивают наиболее эффективное решение общих проблем. Горизонтальные коммуникационные каналы представлены связями между, например, главным менеджером по работе с частным сектором и главным менеджером по корпоративным клиентами, или между начальника отдела снабжения и главным бухгалтером.

1. **Анализ финансового состояния предприятия ООО «Данко Диалог»**

Общий анализ финансового состояния предприятия осуществляется на основе абсолютных значений баланса предприятия и формы №2 "Отчет о прибылях и убытках", приведенных в таблицах 2 (баланс) и 3 (форма №2).

Таблица 2 – Бухгалтерский баланс предприятия за 2021 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Код | На начало | | На конец |
| Показатели актива баланса | строки баланса | периода, тыс. руб. | | периода, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | | 4 |
| **1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ** |  |  | |  |
| Нематериальные активы | 110 | - | | - |
| Основные средства | 120 | 163 | | 1347 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 | - | | - |
| Прочие внеоборотные активы | 150 | - | | - |
| **Итого по разделу 1** | 190 | 163 | | 1347 |
| **2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ** |  |  | |  |
| Запасы | 210 | 1202 | | 1931 |
| в том числе: |  |  | |  |
| сырье, материалы и другие аналогичные ценности | 211 | 46 | | 13 |
| затраты в незавершенном производстве (издержки обращения) | 214 |  | | 8 |
| готовая продукция и товары для перепродажи | 215 | 1137 | | 1892 |
| расходы будущих периодов | 217 | 18 | | 18 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 220 | 176 | | 272 |
| Дебиторская задолженность (платежи, по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) | 230 | - | | - |
| Дебиторская задолженность (платежи, по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | 240 | 611 | | 986 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 | - | | - |
| Денежные средства | 260 | 134 | | 221 |
| Прочие оборотные активы | 270 | 25 | | 24 |
| **Итого по разделу 2** | 290 | 2148 | | 3435 |
| **Баланс** | **300** | **2311** | | **4782** |
| **3. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ** |  |  | |  |
| Уставный капитал | 410 | 8 | | 8 |
| Добавочный капитал | 420 | 72 | | 72 |
| Нераспределенная прибыль отчетного года | 470 | - | | 1155 |
| **Итого по разделу 3** | 490 | 79 | | 1159 |
| **4. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** |  |  | |  |
| **Итого по разделу 4** | 590 | - | | - |
| **5. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** |  |  | |  |
| Займы и кредиты, в том числе | 610 | 400 | | 821 |
| Кредиты банка к погашению в течение 12 мес | 611 | 400 | | 821 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 1832 | | 2803 |
| в том числе |  |  | |  |
| поставщики и подрядчики | 621 | 1771 | | 2768 |
| задолженность перед персоналом | 624 | 265 | 235 | |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 625 | 711 | 260 | |
| задолженность перед бюджетом | 626 | 25 | 9 | |
| прочие кредиторы | 628 | 4 | (2) | |
| **Итого по разделу 5** | 690 | 2232 | 3623 | |
| **Баланс** | **700** | **2311** | **4782** | |

На предприятии ООО "ДАНКО ДИАЛОГ" произошло увеличение основных средств, что связано с покупкой нового оборудования и рабочих машин. Увеличение количества основных средств расценивается, как положительная тенденция, поскольку происходит расширенное воспроизводство основных фондов предприятия, что в свою очередь должно положительно отразиться на эффективности деятельности рассматриваемого предприятия.

Отсутствие долгосрочной задолженности (свыше 12 месяцев) можно расценивать, как положительную тенденцию, поскольку отсутствуют дебиторы, оказывающие большую финансовую нагрузку для других подобных предприятий отрасли. Однако, очевиден рост краткосрочной дебиторской задолженности (с 611 тыс. руб. до 986 тыс. руб.), следовательно необходимо проводить реструктуризацию дебиторской задолженности и осуществлять более качественный подход к реализации продукции с целью предотвращения появления новых дебиторов предприятия.

За отчетный 2021 год на предприятии произошел рост денежных средств - средств предприятия, обладающих абсолютной ликвидностью. С одной стороны рост денежных средств является положительной тенденцией, с другой стороны - для повышения эффективности работы предприятия необходимы вложения временно свободных денежных средств в расширение производства, в разработку новой продукции, в рекламу предприятия.

На конец 2021 года произошел рост валюты баланса, что характеризует повышение активности деятельности предприятия ООО "ДАНКО ДИАЛОГ".

Таблица 3 – Отчет о прибылях и убытках за 2021 год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Кодстроки отчета | На начало периода, тыс. руб. | На конец периода, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей | 010 | 5969 | 6159 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг с учетом коммерческих и управленческих расходов | 020 | 5239 | 5584 |
| Валовая прибыль | 029 | 730 | 575 |
| Коммерческие расходы | 030 | 795 | 413 |
| Прибыль (убыток) от продаж (010-020-030) | 050 | (65) | 162 |
| Операционные доходы | 090 | - | 90 |
| Операционные расходы | 100 | - | 4 |
| Внереализационные доходы | 120 | - | 20 |
| Внереализационные расходы | 130 | - | 99 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 140 | (65) | 169 |
| Чрезвычайные доходы | 170-180 | - | - |
| Прибыль (убыток) отчетного периода | 190 | - | 56,7 |

Анализ бухгалтерского баланса ООО "ДАНКО ДИАЛОГ" показал положительную тенденцию в работе, что подтверждается данными формы №2 "Отчет о прибылях и убытках". Выручка за 2021 год возросла на 190 тыс. руб. (с 5969 тыс. руб до 6159 тыс. руб.). Произошел рост себестоимости на 346 тыс. руб. (с 5239 тыс. руб. до 5584 тыс. руб.). Рост себестоимости происходит на предприятии более быстрыми темпами, следовательно, в перспективе на 2020 год предприятию ООО "ДАНКО ДИАЛОГ" необходимо уделить повышенное внимание мероприятиям по снижению себестоимости (выбору более дешевых поставщиков, сокращению транспортных затрат, оптимизации форм оплаты труда).

Снижение коммерческих расходов, то есть расходов по реализации товара, по упаковке, транспортировке, рекламе снизились на 155 тыс. руб. (с 730 тыс. руб. до 575 тыс. руб.), что положительно характеризует работу руководства предприятия. Как видно из формы №2 в отчетном периоде у предприятия имеется прибыль от продаж в размере 162 тыс. руб. против убытка за аналогичный период предыдущего года. В целом предприятие в 2021 году сработало с прибылью.

1. **Анализ ассортимента услуг, предоставляемых предприятием**

Окна ПВХ можно сравнить с конструктором. Они собираются из разных модулей, характеристики которых можно менять. Составные модули: каркас, створка, импост, штапик, стеклопакет, фурнитура, подоконник, отливы, аксессуары.

Таблица 1– Номенклатура, Базовая единица измерения

|  |  |
| --- | --- |
| Армирование профиля | ELEX Швеллер полоса стальная 100х6 с покрытием, м.п.  Армирование 30\*30\*1,2 (к 4502) ELEX 70-серия, м.п.  Армирование дв. ств. 40\*50\*1,5 (квадрат) , м  Армирование квадрат 60\*60 \*1,2 мм (к 16 квадрату), м.п.  Армирование рама-импост 24\*34\*1,2 (квадрат) ELEX, м  Армирование рама-импост 24\*34\*1,2 (П-образный) ELEX, м  Армирование створка 32\*42\*1,5(П-образный к 3004) , м  Армирование створки ELEX 34\*24\*1,2 (П-образный) , м  Армирование труба d 32\*2 (к трубе 4003) с покрытием, м  Армирование УСИЛИТЕЛЯ 16\*45\*1,2 (квадрат) (к 15 усилителю), м  Армирование усилителя 27\*44\*1,2 П-образный (к арт.111), м  Армирующий профиль 40\*40 (1,3 мм)к 4012, м  Профиль армирующий П-образ.15х17 к штульпу, м.п. |
| Комплектующие | ELEX +,  ELEX 58 Соединитель импоста (50шт), шт  ELEX 70 Соединитель импоста (100 шт), шт  ELEX Сварочное усиление для дверной створки (уп. 8шт), шт  Анкерная пластина АП 510-11-03 (уп.100шт) в кор. 600, шт  Ответная планка ELEX (уп.250шт), шт |
| Пороги | 9017 Крепление порога и рамы, ELEX 58 (RAL7004), пара  9017 Крепление порога и рамы,ELEX 58 (RAL7035) серый, пара  9517 Крепление порога и рамы,ELEX 70 (RAL7035) серый, пара  9517 Крепление порога и рамы,ELEX 70 (белый), пара  Порог алюминиевый 58 серия(уп.60м.24м), м  Порог алюминиевый 70 серия 6 м, м |
| Ретуширующие карандаши | Ретуширующий карандаш Антрацитово-Серый, шт  Ретуширующий карандаш Золотой дуб, шт  Ретуширующий карандаш Махагон, шт  Ретуширующий карандаш Орех, шт  Ретуширующий карандаш Темный дуб , шт |
| Уплотнитель | 30163 Уплотнитель Millennium притвор 500 м, м  30164 Уплотнитель Millennium остекл. 300 м, м  8165 Уплотнитель порога 50 м (порожек106), м |
| Заглушки | Заглушка для штульпа ELEX 58 белая, пара  Заглушка для штульпа ELEX 58 корич.(уп.10 пар), пара  Заглушка для штульпа ELEX 70 белая, пара  Заглушка для штульпа ELEX 70 (карамель), пара  Заглушка для штульпа ELEX 70 (коричневая), пара  Заглушка на шуруп белая (пакетик 1000шт), шт  Соединитель подоконника прямой (белый), шт  Торцевая накладка на подоконник белый, шт  Торцевая накладка на подоконник золотой дуб, шт  Торцевая накладка на подоконник махагон, шт |
| Замки | Замок дв. цилиндр. 25\*16 (153 Р)защелка, шт  Замок дв. цилиндр. 25\*16 (155 Р)ролик, шт  Замок для ванной 35\*16 (269 PWS ), шт  Замок с роликом ЕР 25/92/240/16 R, шт  Замок с РОЛИКОМ защел1 КFV 51PZM 16/25 -ЗАП.РИГЕЛЬН, шт |
| Личинки, | Цилиндр 80мм 40\*40, шт  Нажимные гарнитуры,  Нажимной гарнитур 85\*25 мм, шт  Нажимной гарнитур 85\*25мм (коричневый), шт  Нажимной гарнитур(Ручка алюм.35\*92мм дв.для ванEBRU WC), шт |
| Стеклопакет | 9645 Фальцевый вкладыш Elex 58 (1000шт), шт  9645 Фальцевый вкладыш Elex 70 (1000шт), шт  Подкладка под с/п 32\*2, шт  Подкладка под с/п 32\*3, шт  Подкладка под с/п 32\*4, шт  Подкладка под с/п 32\*5, шт  Подкладка под стеклопакет 40\*100\*3мм (70 серия), шт  Подкладка под стеклопакет 40\*100\*5мм (70 серия), шт |

С каждым годом сфера применения ламинированных оконных профилей увеличивается, ламинированные окна помогают кардинально изменить дизайн интерьера. Становится легче добиться, чтобы представлял единое целое, и оконная рама гармонично вписывалась в общий вид помещения. По сравнению с деревянным, пластиковый профиль, выполненный под дерево, и стоит на порядок меньше, и служит намного дольше.

Предоставляются следующие виды ламинирования:

1. Все виды оконных и дверных ПВХ профилей, любого производителя;
2. Все виды алюминиевых профилей;
3. Наружные откосы, обналичку, нащельники из ПВХ;
4. Кабель-каналы, вентиляционные каналы из ПВХ;
5. Наружные металлические отливы для ПВХ окон.

Оказывается уникальная услуга – ламинирование москитных сеток, – которая не имеет аналогов у конкурентов и позволяет создавать дизайнерские оконные решения в едином стиле.

Последнее время цены на окна и комплектующие формируются из множества динамически меняющихся факторов, не всегда связанных только с экономикой. Делать точные прогнозы даже на полмесяца невозможно. Несмотря на падение курса евро и доллара относительно рубля, в июне намечается очередной виток цен на ввозные комплектующие и сырье с добавками из-за удорожания и осложнения, прежде всего, логистики, а также из-за роста стоимости металлов за 2021 год, который в фурнитуре отразится в 2022 году. Наличие складских запасов, закупленных по высокому курсу в России, не позволяет компаниям продавать их по более низкому курсу дешевле, чем цена закупки. Рассмотрим некоторые факторы, которые могут повлиять на ценообразование в июне и рисунок 2.

Рисунок 2 – Динамика средней цены за одно изделие

Рассмотрев все виды предоставляемых ООО Данко Диалог услуг, можно сказать, что спектр их деятельности достаточно объемный.

1. **Оценка материалоемкости и материалотдачи продукции**

Материалоемкость в целом сократилась на 13,86 копеек, в том числе за счет изменения:

* объема выпуска оконной и дверной продукции: 75,24 – 61,29 = плюс 13,95 руб.
* структуры производства: 67,13 – 75,24 = минус 8,11 руб.;
* цен на сырье и материалы: 73,25 – 67,13 = плюс 6,12 руб.;
* отпускных цен на продукцию: 68,07-73,25 = минус 35,18 руб..

Итого: минус 13,86 копеек.

За счет удельного расхода материалоемкость не изменялась, так как технология производства осталась прежней.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в ООО «Данко Диалог» за последний квартал 2022 года увеличился удельный вес продукции с более низким уровнем материалоемкости. Основное влияние оказал рост цен неа материалы в результате чего материалоемкость выросла на 6,12 руб. Снижение материалоотдачи на 35,18 руб. обусловлено ростом цен на окна.

Наиболее существенное влияние на снижение материалоемкости продукции оказало влияние отпускных цен на свою продукцию, что является следствием стремления предприятия удержать конкурентные преимущества в условиях усиления конкуренции на рынке оконной и дверной продукции и снижения платежеспособности населения – основного заказчика ООО «Данко Диалог».

Борьба за повышение эффективности использования материальных ресурсов идет по нескольким направлениям. Одно из них оптимальный выбор поставщиков сырья и материалов. Данное направления имеет большое значение в условиях рыночных отношений. Необходимо грамотно подходить к выбору поставщиков сырья и материалов, так как качество продукцию напрямую зависит от качества использованного в процессе ее производства сырья, а цена готовых изделий прямо пропорциональна стоимости исходных материалов.

Отсутствие нужного материала из-за несвоевременной поставки нередко вынуждает предприятие производить его замену другим, менее экономичным. В связи с этим идет их перерасход. Либо компания откладывает сроки по выполнению заказов перед клиентами, что напрямую влияет на репутацию компанию, и может привести к снижению прибыли.

Выход надо искать в развитии и совершенствовании комплексного гарантированного снабжения потребителей и оперативным маневрировании материальными ресурсами.

Компания ООО «Данко Диалог» в 2022г. заключила договор на поставку комплектующих и оборудования с LRS. При этом произошли следующие потери:

* компенсация заказчикам за просроченный заказ – 254 000 руб.;
* отказы клиентов – 182 000 руб.;
* завышенная стоимость комплектующих – 79 000 руб.

Всего поставлено комплектующих на сумм 15 000 000 руб.

Итого затраты составили – 15 515 000 руб.

В 2022 г. компания заключила договор с Rehau. Стоимость комплектующих выше на 3 %, чем в ООО LRS. В условиях договора на поставку указано, что за несвоевременную поставку ответственность несет поставщик.

1. **Территориальное осуществление деятельности и развитие международной деятельности**

Офисы компании ДАНКО-ДИАЛОГ, ООО:

* Завод Горница –Краснодар
* Завод – Геленджик
* Горница – Крым
* Горница – Сочи

Фирма также напрямую сотрудничает с ведущими производителями оконных профилей – германскими компаниями Deceunink, Rehau и КВЕ. Все изделия характеризуются высоким уровнем прочности, продолжительным периодом эксплуатации и максимальным удобством в использовании. Доставка и монтаж недорогие. Предприятие идет навстречу своим клиентам и предоставляет возможность рассрочки без каких бы то ни было переплат сроком на полгода.

Для того чтобы выйти на мировой рынок нужен ряд мероприятий. Ряд инновационных решений по упорным прокладкам, системам входных дверей и вентиляции, которая будет сопровождаться работой инженеров-конструкторов над оконными профильными системами. Или покупка заводов в Германии даст возможность увеличить свои производственные мощности.

Второй важный толчок будет сертифицирование своей продукцию на соответствие требованиям международных стандартов семейства ISO 9001. компания сможет разработать защищающий права потребителя Сертификат Контроля Качества, который может быть выдан только надежным партнерам, достигшим высокого уровня профессионализма в производстве, сборке и установке оконных профильных систем.

Дальнейшим пунктом для компании может стать - завоевывание рынков постсоветского пространства. Расширение сферы влияния на международном рынке ввести в эксплуатацию собственный логистический центры. Увеличение объемов экспорта привело к открытию в еще логистических центрах.

Несомненно, для расширения и продвижения компании необходимо развит маркетинговые подходы. По свидетельству специалистов, уже сейчас значительное количество заказов приходит по сети. Поэтому обязательно нужно позаботиться о возможности заказа окон и вызова замерщиков через сайт компании, Разместите форму обратной связи для тех, кто хочет высказать свои критические замечания и предложения по работе компании. Здесь же уместно широкое анонсирование программ лояльности, условий получения дисконтных карт, участия в розыгрыше призов, а также прочих акций. Не стоит скромничать – смело размещайте свои самые успешные, нестандартные, сложные в исполнении работы на сайте.

Многие компании для повышения эффективности активно используют услуги разработчиков программных продуктов в сфере информационных технологий. К примеру, подобные программы посредством современных средств связи, электронной почты, SMS и ММS-рассылке по клиентам и сотрудникам, позволяют получать информацию о востребованных товарных группах, действенных рекламных носителях, а также предоставляют возможность проследить прохождение заказа в интернете и проч.

Специалисты по маркетингу, стараясь добиться увеличения продаж продукции, проводят ряд мероприятий, направленных на повышение эффективности деятельности компании. Продвигая свою продукцию, маркетологи воздействуют на сознание людей не только через рекламные сообщения, но и через менеджеров отделов продаж оконных конструкций, проводя с ними тренинги по продажам, устраивая конкурсы на звания лучшего менеджера по продажам своей продукции. В условиях все более обостряющейся конкуренции невероятно возрастает значимость каждого покупателя. И высокий профессионализм менеджеров по продажам – один из ключевых факторов успеха.

Для сотрудничества с крупной строительной структурой компания - производитель окон должна соответствовать определенным требованиям. Во-первых, это достаточно мощный объем производства - более 20 тыс. кв.м. окон в год.

Второе необходимое условие - наличие своей собственной монтажной службы - продавая окна, их производитель продает не только товар, но и услугу по их установке. В условиях современного рынка, когда технологии и качество окон у основных участников рынка примерно одинаковые, именно значимость качества монтажных работ и последующего сервиса выходит на первое место. При организации тендеров компании обращают внимание на сложность и качество уже выполненных компанией проектов, а также сроки их выполнения. Также немаловажное значение имеет, применяет ли компания-производитель действительно европейские материалы или всего лишь их аналоги. Необходимо также обращать внимание на наличие или отсутствие положительных отзывов-рекомендаций партнеров. Окончательный выбор производителя окон происходит на тендере по результатам коммерческого предложения компаний, в основе которого - средняя стоимость остекления квадратного метра объекта.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Выявлено, что исследуемая организация ведет свою деятельность в форме общества с ограниченной ответственностью. Эта форма ведения бизнеса в современных условиях наименее рискованна, так как учредители отвечают по обязательствам ООО только его имуществом, однако существует возможность выхода из ООО любого участника путем отчуждения ему его доли.

Выявлено в результате диагностики системы менеджмента торговой организации, что управление ею ведётся эффективно с использованием экономических методов, способствующих возможности качественно осуществлять менеджмент организации.

Миссия, цели и задачи, существующие в ООО "ДАНКО ДИАЛОГ" нацелены на эффективное развитие организации, её расширение и повышение прибыльности и рентабельности.

Организационно-правовая форма предприятия - общество с ограниченной ответственностью. Организационная структура управления в ООО "ДАНКО ДИАЛОГ" является линейной.

Важнейшими функциями продвижения с точки зрения комплекса маркетинга следующие:

* создание образа престижности фирмы, ее продукции и услуг;
* формирование образа инновационности для фирмы и ее продукции;
* информирование о характеристиках товара;
* обоснование цены товара;
* внедрение в сознание потребителей отличительных черт товара;
* информирование о месте приобретения товаров и услуг;
* информирование о распродажах;
* создание благоприятной информации о фирме в сравнение с конкурентами.

Анализ деятельности предприятия показал, что данная организация имеет ряд достаточно сильных сторон, благоприятный имидж на рынке и занимает значительную его долю. Помимо этого, имеются так же и слабые стороны, к устранению которых должно стремиться предприятие. Среди них большую опасность представляют: отсутствие маркетингового отдела, слаборазвитые информационные и коммуникационные технологии, непостоянство денежного потока.

Для использования возможностей и устранения угроз необходимо развивать такие направления, как: проведение рекламных кампаний, отражающих достоинства Общества, развитие перспективных направлений в оказании услуг, поддержание взаимовыгодных отношений с клиентами и расширение клиентской базы, повышение квалификации персонала и др.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод о направлениях развития. Для того чтобы эффективно функционировать и развиваться в современных условиях, использовать возможности внешней среды и снизить уровень влияния угроз, необходимо использовать сильные стороны организации и совершенствовать слабые.