

ОТЧЁТ

по организационно-управленческой практике

Место практики «ЗАО Большеуринское»

Руководитель от вуза:

Катанаева М.А

Разработал: студент группы 86-2

Васильченко П.В

Цели практики:

- приобретение опыта управленческой и организационной работы в производственном коллективе;
- приобретение общекультурных и профессиональных компетенций на основе выполнения профессиональных обязанностей менеджера в условиях реальной практической деятельности;
- закрепление, углубление и дополнение теоретических знаний, полученных при изучении специальных дисциплин.

Индивидуальные задания:

- Проанализировать организационную структуру организации.
- Произвести анализ бизнес процессов организации и подготовить предложения по их улучшению и оптимизации.
- Разработать конкретные организационно-управленческие решения, направленные на улучшение деятельности предприятия.

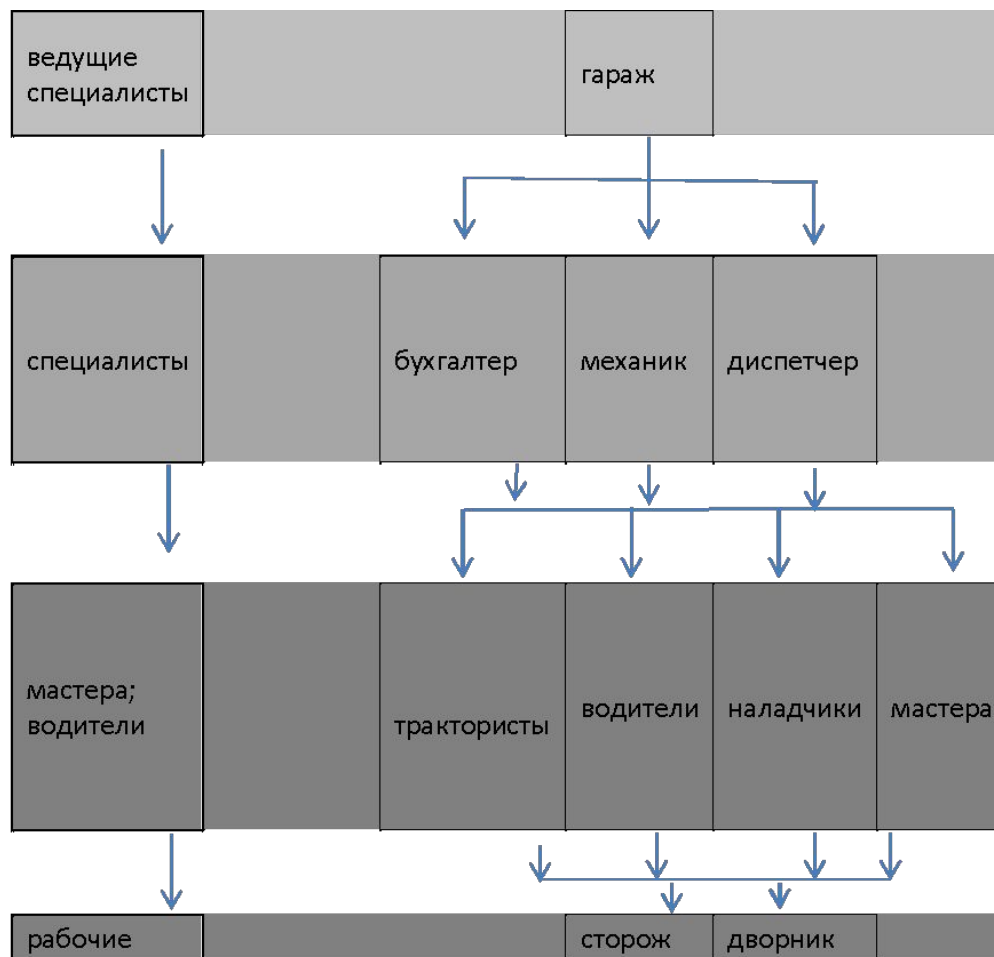
Общая информация о предприятии

- Виды деятельности
- Компания ЗАО "Большеуринское" осуществляет следующие виды деятельности (в соответствии с кодами ОКВЭД, указанными при регистрации):
- Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях
- Животноводство
- Разведение крупного рогатого скота (Основной вид деятельности)
- Деятельность сухопутного транспорта
- Деятельность прочего сухопутного транспорта
- Деятельность автомобильного грузового транспорта
- Деятельность автомобильного грузового неспециализированного транспорта(Дополнительный вид деятельности)
- Производство пищевых продуктов, включая напитки
- Производство прочих пищевых продуктов
- Производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения(Дополнительный вид деятельности)
- Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях
- Растениеводство
- Выращивание зерновых, технических и прочих сельскохозяйственных культур, не включенных в другие группировки
- Выращивание зерновых и зернобобовых культур (Дополнительный вид деятельности)
- Компания работает в следующих отраслях промышленности (в соответствии с классификатором ОКОНХ):
- **Сельское хозяйство**
- **Сельскохозяйственное производство**
- **Животноводство**

Схема 1. Три верхних уровня организационной структуры ЗАО Большеуринское.

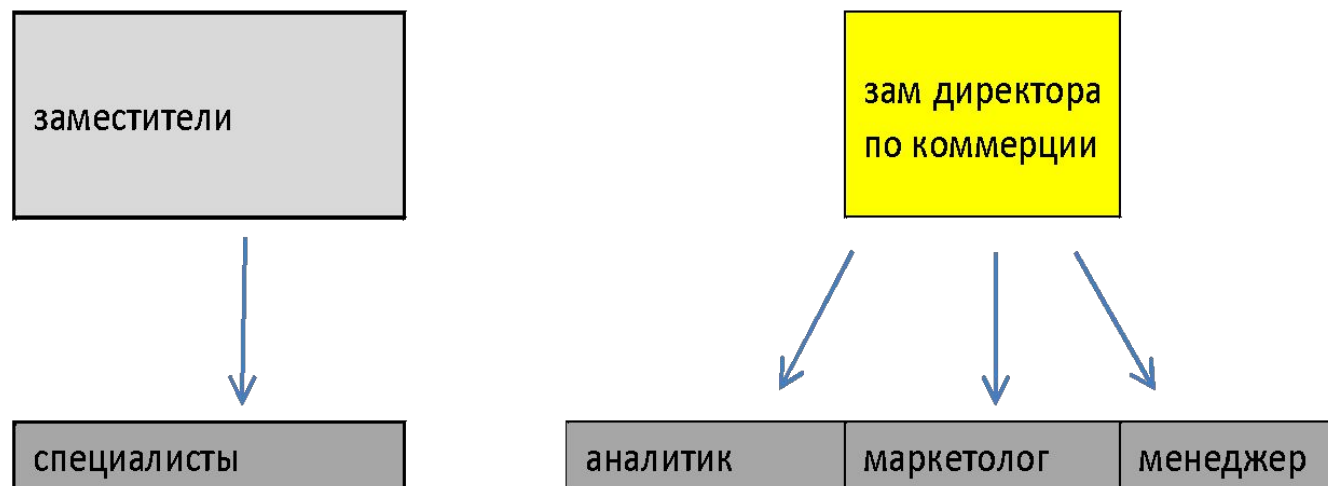
топ менеджер	ген директор							
заместители	планово-финансовый отдел	юридический отдел	отдел кадров	отдел растениеводства	отдел животноводства	отдел механизации	отдел безопасности	отдел хозяйства
ведущие специалисты	отделение 1	отделение 2	отделение 3	гараж	ЦРМ	Строительная часть	СИУ	

Схема 2. Нижние уровни организационной структуры ЗАО Большеуриинское на примере структурного подразделения (гараж).



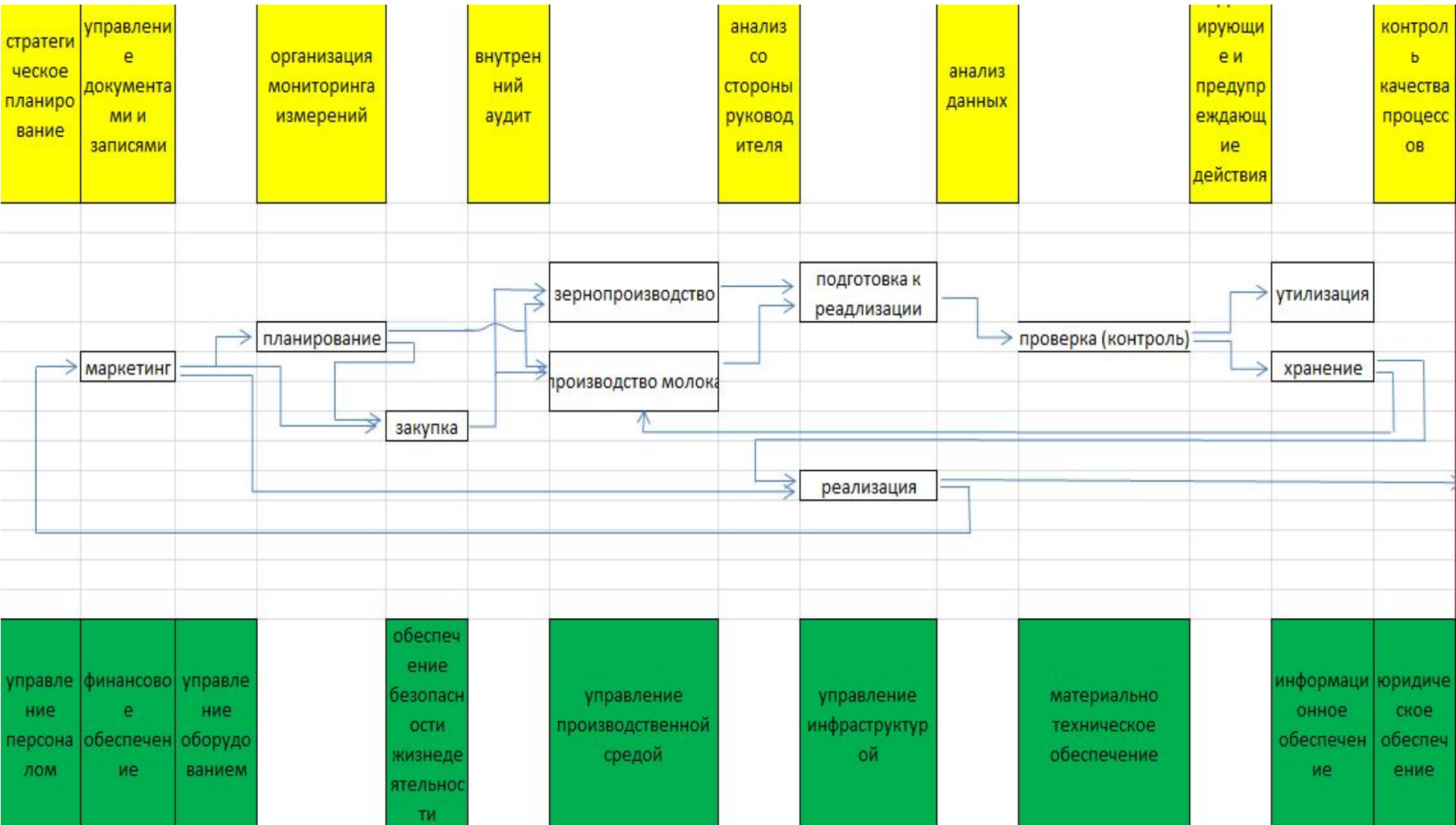
В ходе анализа всей организационной структуры, *было выявлено*, что вопросами сбыта продукции, нахождения клиентов, в общем, *делами коммерции* занимаются заместители директора и *ведущие специалисты*, хотя им нужно заниматься непосредственно производством. Специалисты в сезон работ настолько загружены, что рабочий день становится не нормированным и переходит в шестидневку с 8.00 до 20.00, поэтому специалистам *некогда оценивать рынок сельскохозяйственной продукции*, продвигать свой товар, вести переговоры. Из вышесказанного следует то, что предприятию *нужен* дополнительный отдел- *отдел коммерции*, в котором специалисты по данной сфере будут заниматься непосредственно коммерцией, *несмотря на* то, что предприятие понесёт *затраты* на создание этого отдела, на заработанную плату новым специалистам, *есть ряд выгод* при создании отдела. Во-первых *специалистам осуществляющим производство* продукции, не нужно будет *думать* и тратить время на то, *куда* потом *реализовать* свою продукцию, *производительность труда вырастет* по своей основной специализации, и во-вторых, специалисты будь то: *маркетолог, аналитик, менеджер* по продажам, *зная инструменты* по своему профилю, *способны лучше справляться с* поставленными перед ними *задачами*. Без маркетолога, в данное время вообще сложно представить рентабельное производство. Из вышесказанного сделан вывод, о том, что необходим отдел коммерции, который на начальном этапе будет выглядеть так:

Схема 3. Отдел коммерции.



Таким образом, с данными преобразованиями, предприятие будет способно увеличить производительность труда, повысить конкурентоспособность продукции, увеличить объемы реализованной продукции по лучшим ценам, а также выходить на новые рынки сбыта продукции.

Схема 4. Бизнес процессы ЗАО Большеуринское.



Анализируя организационную структуру и процессы, происходящие на данном предприятии, проявилось одно слабое звено, которое нельзя оставить без внимания. Бизнес процесс предприятия начинается с «маркетинга». Важный процесс, который закладывает успешность результата; с чего начинается знакомство с окружающей средой, с потенциальными клиентами. Оценивается рынок, после чего можно планировать свои объемы производства. Всё сделано грамотно, но если оценить качество процесса маркетинг, то пробелы появляются незамедлительно:

Было установлено, что обязанности, связанные с рекламой и аналитикой рынка, продвижением товара распределены между специалистами. Также обстоит дело с процессом «реализация».

Специалисты выполняют дополнительные обязанности, не связанные с производством, в то время как могли бы улучшать качество процессов по производству продукции.

Сделан вывод, что специалистам таким, как агрономы, зоотехники не способны успевать за изменяющейся ситуацией на рынке сельхоз продукции, специалисты на объектах целый день, им не до оценки рынка и переговоров. Заниматься продажей продукции приходится после того, когда продукция уже на складе.

Нет возможности работы на перспективу. Появляется проблема – продукцию произвели, а она не востребована на рынке.

Предложение введения в организационную структуру отдела коммерции

Специалисты отдела коммерции, которые возьмут на себя обязанности по торговле, освободят «производственников», позволят им создавать качественный, нужный, конкурентоспособный товар. Штат отдела на первое время будет состоять из заместителя директора по коммерции-начальник отдела коммерции, и трёх ведущих специалистов, каждый отвечающий за свой круг обязанностей: маркетолог, аналитик, менеджер по продажам. Графически отдел изображён на схеме 3. В будущем отдел будет укрупняться, разделяя специалистом по виду продукции: производство зерна, производство, молока. Также развивается новое направление- производство мяса, шерсти. Специалисты по производству не способны охватить такой круг обязанностей, отдел коммерции- современная необходимость, которая позволит предприятию развиваться.

Заключение

По окончании практики можно сделать выводы о том, что опыт управленческой и организационной работы в производственном коллективе был приобретён, управлять не было возможности, но выполнять указания, присутствовать на совещаниях, обсуждениях высказывать точку зрения, принимать выслушивать мнение других специалистов.

Ориентируясь на будущую профессиональную деятельность, осваивал общекультурные и профессиональные компетенции на основе выполнения профессиональных обязанностей управляющего в условиях реальной практической деятельности. Происходило общение, взаимодействие с управляющими отделений, велась общая работа со специалистами производства, которые дополнительно наделены полномочиями по управлению.

Пробовались попытки внедрение теоретических знаний, полученных при изучении специальных дисциплин, при обсуждении каких либо ситуаций, проблем. Закреплялись основы знаний по дисциплине «бизнес-процесс», проведение доклада по теме «организационная структура-источник дополнительных затрат или выгод».

Проведены: анализ организационной структуры организации (предприятия); изучение производственных функций и бизнес-процессов организации; анализ и моделирование эффективных процессов управления, а также разработка и обоснование предложений по их совершенствованию. Были приобретены практические навыков и опыта самостоятельной профессиональной деятельности. Отработаны ситуации, где принимать решения и быть ответственным за него возлагались на конкретного работника, также были разобраны пути разрешения этих вопросов.