

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Кафедра менеджмента и сервиса

**Учебная практика (практика по получению первичных
профессиональных умений и навыков)**

ОТЧЕТ ПО ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКЕ

обучающегося бакалавриата группы М-21-1 Мункуева Доржи Алексеевича

Фамилия И.О.

Руководитель(-и) по практической подготовке
от университета старший преподаватель, Суранова О. А.

Иркутск, 2022

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ, ВЫПОЛНЯЕМОЕ В ПЕРИОД ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

для обучающегося бакалавриата группы М-21-1 Мункуев Доржи Алексеевич
Фамилия И.О.

Время проведения практики с 03 июня 2023 г. по 01 июля 2023 г.

№	Виды работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью при прохождении практики	Планируемые сроки выполнения (с «03» июня 2023 по «01» июля 2023 года)	Отметка руководителя (-лей) по практической подготовке от университета о выполнении (подпись)
1	Согласование графика и индивидуального задания. Согласованный график и индивидуальное задание.	03.06.2023	
2	Сбор и анализ информации для 1 и 2 разделов отчета. Описание организационной структуры и анализ ее типа.	06-08.06.2023	
3	Сбор и анализ информации для 1 и 2 разделов отчета. Описание внутренней и внешней среды организации.	09-11.06.2023	
4	Сбор и анализ информации для 1 и 2 разделов отчета. Описание функции планирования.	13-15.06.2023	
5	Сбор и анализ информации для разделов 3 и 4 отчета. Описание функции контроля.	16-18.06.2023	
6	Сбор и анализ информации для разделов 3 и 4 отчета. Описание функции мотивирования.	20-22.06.2023	
7	Сбор и анализ информации для 5 раздела отчета. Разработка управленческого решения.	23-25.06.2023	
8	Написание и оформление отчета.	27-29.06.2023	
9	Защита отчета.	30.06.-01.07.2023	

Задание выдал:

Руководитель по практической подготовке
от университета
старший преподаватель

О.А. Суранова
ученое звание, должность, Фамилия И.О.

Задание получил:

Обучающийся группы М-21-1

подпись

Мункуев Доржи Алексеевич
Фамилия И.О.

Согласовано:
Руководитель по практической подготовке
от профильной организации
АО Специализированный застройщик ФСК “Новый город”
(юридическое наименование организации)

подпись

должность, Фамилия И.О.

Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка проведен.

Руководитель (-и) по практической подготовке от профильной организации

подпись

должность, Фамилия И.О.

С инструктажем ознакомлен, обязуюсь выполнять
Обучающийся группы М-21-1 _____ Мункуев Доржи
Алексеевич

подпись

Фамилия И.О.

Оглавление

ОГЛАВЛЕНИЕ	
ВВЕДЕНИЕ	
1. ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
1.1. Общая характеристика организации	
1.2. Анализ внешней среды	
1.3. Описание системы целей	
1.3.1. Миссия организации	
1.3.2. Дерево целей организации	
2. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
2.1. Состав работ в организации	
2.2. Описание организационной структуры и определение ее типа	
2.3. Описание целей и задач подразделений. Определение места подсистемы управления персоналом в общей системе управления организацией. Определение субъектов управления персоналом	
2.3.1. Описание функциональной структуры организации	
2.3.2. Штатное расписание (штатная расстановка). Состав персонала по категориям	
3. СИСТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА	
3.1. Материальное стимулирование	
3.1.1. Система оплаты труда. Доплаты и надбавки	
3.1.2. Система неденежных вознаграждений	
3.2. Нематериальное стимулирование	
4. СИСТЕМА КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
5. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ВЫЯВЛЕННОЙ ПРОБЛЕМЫ	
5.1. Формулировка наиболее острой управленческой проблемы	
5.2. Описание предлагаемых изменений	
5.3. Организационный план проведения мероприятий	
5.4. Предполагаемые трудности в реализации намечаемых мероприятий и меры по их преодолению	
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	

ВВЕДЕНИЕ

Во введении должен быть обоснован выбор студентом организации – объекта анализа, дана краткая характеристика области деятельности данной организации. Если объектом анализа является только часть организации, во введении обосновывается ее выбор в качестве наиболее нуждающейся в изменениях системы управления.

В процессе прохождения учебной практики (практики по получению первичных профессиональных умений и навыков) решены следующие задачи:

- закрепление знаний и умений, полученных при изучении базовых управленческих дисциплин;
- выработка умения осознанно пользоваться основными управленческими терминами;
- формирование навыков анализа системы управления организацией;
- осмысление проблем отечественного менеджмента на примере конкретной организации;
- формирование умения анализировать отечественный и зарубежный опыт менеджмента и определять возможности его использования в конкретной управленческой ситуации;
- выработка умения четко, конкретно и доказательно формулировать свои подходы к решению управленческих проблем;
- получение первоначальных навыков проектирования системы управления и ее подсистем.

1. ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Общая характеристика организации

Финансово-строительная компания “Новый город” ведет комплексную застройку жилых домов в г. Иркутске.

Дата регистрации организации - 6 ноября 1996г.

Полное наименование организации - открытое акционерное общество “Финансово строительная компания Новый город”. Регион - Иркутская область, г. Иркутск. Адрес 664001. Ул. Рабочего Штаба, дом 9.

Генеральный директор компании - Черняков Виктор Иванович. Юридический и фактический адрес совпадают.

ФСК ОАО “Новый город” имеет лицензию от государственного комитета Российской Федерации по строительству и жилищно-коммунальному комплексу.

Является коммерческой организацией

Основной целью является получение прибыли и объединение граждан.

Основное вид деятельности: строительство зданий и сооружений в порядке долевого участия.

Основными покупателями являются физические и юридические лица, с заработком выше среднего.

Основные партнеры: ООО “Грандстрой”; ООО “Прогрессивные методы строительства”; ООО “Студия проект”.

Основные конкуренты: ГК “Север” - работает на рынке строительства; ГК “Эльбрус”.

По состоянию на 2021г численность работников составляет 98 чел.

1.2. Анализ внешней среды

Приводятся характеристики внешней среды организации в т. ч.: основные потребители продукции или услуг; организации-конкуренты; основные поставщики (сырья, материалов, финансовых и трудовых ресурсов, информации и т. п.); общее состояние экономики; политические факторы,

влияющие на организацию; социокультурные факторы; состояние технологии в соответствующей области.

Таблица 1.1

PEST-анализ организации АО Специализированный застройщик ФСК
“Новый город”

2022 г.

Политика (P)	Экономика (E)
Социально-экономическая политика	Инфляция
Торговая политика	Доходов населения
Действующие правовые нормы в отношении строительства	Уровень развития кредитно-банковской системы
Экономическая обстановка в стране	Уровень развития экономики
Государственное регулирование	Уровень процентных ставок
Социум (S)	Технологии (T)
Требования к качеству продукции	Уровень инноваций и технологического развития
Демография	Расходы на исследования и разработки
Развитие семей	Степень использования, внедрения и передачи технологий
Темп роста населения	Разработки технологического оснащения
Уровень дохода в стране	Качество технологий

Анализ макроокружения организации АО Специализированный застройщик ФСК “Новый город”

проведен при помощи PEST-анализа. Основным видом деятельности данной организации является строительство жилых домов. Первым шагом в анализе факторов внешней среды является сбор информации об

экономических, социальных, технологических и политических факторов, способных повлиять на деятельность того или иного экономического субъекта.

Затем проводится анализ значимости и степени влияния каждого фактора на деятельность предприятия. Определим по каждой группе факторы, способные оказать влияние на АО Специализированный застройщик ФСК “Новый город” и оценим силу их влияния методом экспертной оценки (таблица 1.2).

Выбранные факторы оцениваются по шкале от 1 до 3, где 1 – влияние фактора на организацию незначительно, его изменение практически не влияет на деятельность организации; 2 – только значительные изменения фактора влияют на продажи и прибыль организации; 3 – высокое влияние фактора, его изменение значительно влияет на деятельность организации.

Затем проводится экспертная оценка изменения факторов в перспективе по шкале от 1 до 5, где 1 – минимальная вероятность изменения фактора внешней среды, 5 – максимальная вероятность изменения. Также важным моментом является расчет реальной значимости фактора, позволяющей оценить, насколько организации следует брать во внимание конкретный фактор внешней среды и проводить мониторинг его изменения.

Таблица 1.2

Оценка факторов, влияющих на деятельность АО Специализированный застройщик ФСК “Новый город”, сентябрь 2022г.

Описание фактора	Влияние фактора	Экспертная оценка					Средняя оценка	Взвешенная оценка
		Шубенков	Суранова	Молчанова	Синявина	Прудзье		
Политические								

Социально-экономическая политика	3	2	3	2	3	3	2.6	0.18
Торговая политика	2	4	3	4	4	4	3.8	0.3
Действующие правовые нормы в отношении строительства	2	5	4	5	5	5	4.8	0.3
Экономическая обстановка в стране	2	4	3	4	3	3	3.4	0.2
Государственное регулирование	1	2	2	5	2	3	2.8	0.2
Экономические								
Инфляция	2	3	4	4	3	3	3.4	0.2
Доходов населения	3	5	3	3	4	3	3.6	0.25
Уровень развития кредитно-банковской системы	1	4	3	3	3	3	3.2	0.2
Уровень развития экономики	1	3	4	4	3	4	3.6	0.25
Уровень процентных ставок	1	3	3	3	3	3	3	0.2
Социальные								
Требования к качеству продукции	2	5	3	5	3	5	4.2	0.3
Демография	3	4	4	3	4	4	3.8	0.2
Развитие семей	2	3	3	2	4	3	3	0.2
Темп роста населения	3	4	4	2	3	3	3.2	0.2
Уровень дохода в стране	3	3	3	3	5	3	3.4	0.2
Технологические								
Уровень инноваций и технологического развития	3	5	3	4	4	4	4	0.2
Расходы на исследования и разработки	2	5	4	3	2	3	3.4	0.2
Степень использования, внедрения и передачи технологий	2	5	4	5	5	5	4.8	0.3

Разработки технологического оснащения	2	5	4	4	4	4	4.2	0.3
Качество технологий	3	5	3	5	4	3	4	0.3
Итого	43							

Для удобства приведем расчеты в матричный вид (таблица 1.3).

Таблица 1.3

Сводная таблица PEST-анализа АО Специализированный застройщик ФСК
“Новый город”, сентябрь, 2022г.

Политические		Экономические	
Фактор	Вес	Фактор	Вес
Социально-экономическая политика	0.18	Инфляция	0.2
Торговая политика	0.3	Доходов населения	0.25
Действующие правовые нормы в отношении строительства	0.3	Уровень развития кредитно-банковской системы	0.2
Экономическая обстановка в стране	0.2	Уровень развития экономики	0.25
Государственное регулирование	0.2	Уровень процентных ставок	0.2
Социальные		Технологические	
Факторы	Вес	Факторы	Вес
Требования к качеству продукции	0.3	Уровень инноваций и технологического развития	0.2
Демография	0.2	Расходы на исследования и разработки	0.2
Развитие семей	0.2	Степень использования, внедрения и передачи технологий	0.3
Темп роста населения	0.2	Разработки технологического оснащения	0.3

Уровень дохода в стране	0.2	Качество технологий	0.3
-------------------------	-----	---------------------	-----

Таким образом, АО Специализированный застройщик ФСК «Новый город» следует уделить внимание факторам с наибольшим удельным весом. Далее необходимо сделать вывод по каждому фактору.

Для этого оценим влияние факторов с наибольшим удельным весом на отрасль и на организацию, а также спланируем программы, которые необходимо провести для снижения негативного влияния фактора на деятельность АО Специализированный застройщик ФСК «Новый город» (таблица 1.4).

Таблица 1.4

Результаты PEST-анализа «Новый город», сентябрь 2022г.

Политические	Изменение в отрасли	Изменения в компании	Действия
Социально-экономическая политика	Изменение подобных норм ведет к сокращению строительства	Прекращение деятельности организации	Внедрение технологий строительства
Торговая политика	Изменения в этой отрасли политики может повлиять на цены.	Может привести к увеличению затрат организации.	Ориентировка на закупку у отечественных производителей
Экономические			
Инфляция	Увеличение цен на сырье и оборудование	Увеличение затрат	Поиск альтернативных вариантов сырья и оборудования
Доходов населения	Понижение покупательской способности населения	Потеря клиентов	Поиск более дешевого сырья без потери качества

Социальные			
Требования к качеству продукции	Клиенты могут просить более качественную продукцию	Снижение числа продаж	Соблюдение к требованиям к качеству.
Демография	демографическая яма	Уменьшение числа покупателей	Увеличение цен, во избежании потери прибыли
Технологические			
Уровень инноваций и технологического развития	Новые разработки ведут к интенсивному росту производства.	Способствует сокращению затрат и оптимизации производства.	Мониторинг технологических технологий в отрасли.
Расходы на исследования и разработки	Стремление к инновации	Внедрение передовых технологий	Использование новых технологий.

В результате проведенного анализа выявлены действия, которые необходимо предпринять АО Специализированный застройщик ФСК «Новый город» для выработки стратегического решения, задающего вектор развития данной организации. Это способствует созданию алгоритма взаимодействия экономического субъекта с его макроокружением. Также необходимым является введение в штат должности менеджера по стратегическому анализу и управлению, в обязанности которого будет входить проведение стратегического анализа и внесение корректив в деятельность АО Специализированный застройщик ФСК «Новый город».

Анализ Пяти конкурентных сил М. Портера.

Анализ пяти конкурентных сил М. Портера используется для анализа внешней микросреды организации.

«Модель 5 сил» - широко распространенный инструмент, применяемый консультантами при анализе внешней среды, позволяющий оценить

привлекательность отрасли с точки зрения конкуренции, текущую позицию компании в отрасли и наметить план действий (стратегию, программы, инициативы и т.п.) по максимальному использованию конкурентных преимуществ.

При проведении анализа оцениваются пять конкурентных сил (рис 1):

внутриотраслевая конкуренция

угроза появления новых игроков на рынке

рыночная власть покупателей

рыночная власть поставщиков

угроза появления товаров субститутов (заменителей)



Рис.1. Пять конкурентных сил М. Портера

Именно эти пять сил определяют степень привлекательности той или иной отрасли, а их анализ позволяет более четко понять отраслевой контекст, в котором организация осуществляет свою деятельность, оценить конкурентное пространство во всех перспективах. Кроме того, данный инструмент позволяет изучить привлекательность потенциально новых отраслей, также оценить стратегическую позицию компании на рынке.

Модель состоит из 5 взаимосвязанных блоков:

внутриотраслевая конкуренция – центральный раздел, в нем анализируется интенсивность конкуренции в отрасли, в которой функционирует анализируемая компания. Анализируя интенсивность конкуренции внутри отрасли важно учитывать характеристики организации.

Если, к примеру, объектом исследования является небольшая организация по производству лимонада, то наличие на рынке компаний Coca-Cola, PepsiCo и подобных ставит объект исследования в ситуацию вечно догоняющего, так как основные правила и тенденции на этом рынке задают лидеры. Не являясь лидером, рассматриваемая организация ограничена и в ценовой политике, и в выборе каналов маркетинга и дистрибуции, и во многих других аспектах.

рыночная власть поставщиков показывает, кто из организаций и в каком объеме способен оказывать «рыночное давление» (bargaining power) на контрагента. Например, огромная розничная торговая сеть имеет большое количество мелких поставщиков, которым она, в силу своего размера, просто навязывает свои условия (цену и график поставок). Если же, напротив, маленький магазин закупает хлебобулочные изделия у огромного хлебозавода поблизости, то скорее всего завод будет определять, что, когда и по какой цене поставлять – у магазина просто не будет другого разумного выбора.

рыночная власть покупателей показывает какое рыночное давление способен оказать покупатель на организацию, то есть речь снова идет о bargaining power. Анализируя клиентов, очень важно правильно определить их. Например, если объект исследования телевизионная компания с бесплатным эфиром, определение вашего покупателя/клиента является не таким очевидным. Казалось бы, клиент организации - телезритель, потому что он потребляет тот контент, который вы производите, но это неверно. Телезритель смотрит, но он не платит телекомпании денег; клиентом телекомпании в данной бизнес-модели является рекламодатель. Именно он покупает у телеведущего рекламное время за деньги, и тем самым получает доступ к вниманию телезрителя, рекламируя ему свой товар или услугу. А телезритель в данном случае – «поставщик своего внимания», которое привлекается на интересное содержание телепередач и затем перепродается рекламодателю. Соответственно, в таком случае необходимо определить, насколько рекламодатель способен диктовать телеведущему свои условия.

Угроза появления продуктов субститутов (заменителей) описывает конкурентов другого типа. Это не организации, производящие те же самые продукты и услуги, что и анализируемая организация, а производители других (альтернативных, заменяющих) продуктов и услуг, которые составляют конкуренцию рассматриваемой организации. Например, на маршруте Москва-Санкт-Петербург конкурентом Аэрофлота являются другие авиаперевозчики (S7, Уральские авиалинии, Nordwind и другие), но конкуренция не ограничивается только вышеперечисленными организациями. Пассажир может предпочесть авиаперелету Аэрофлотом альтернативу поехать поездом «Сапсан» РЖД (купив билет) или на личном автомобиле по платной трассе М10 (оплатив тариф за проезд). В блок «Альтернативы» часто добавляют анализ государственной регуляторной среды, поскольку соотношение конкурентных сил между различными альтернативными продуктами/услугами нередко находится под влиянием госрегулирования в той или иной отрасли.

угроза появления новых игроков на рынке показывает, насколько легко новому игроку войти в данную отрасль и превратиться в сильного конкурента. Например, в отрасль морского транспорта войти исключительно сложно из-за капиталоемкости бизнеса. Для организации деятельности нужно закупать или брать в лизинг дорогостоящие суда, приобретать лицензии, заключать долгосрочные контракты на портовое обслуживание и поставку судового топлива. Соответственно, текущие игроки данной отрасли могут не слишком беспокоиться об угрозе появления новых конкурентов. Отрасль частного репетиторства, напротив, исключительно проста для входа – каждый человек, способный к преподаванию, может стать репетитором, для этого не нужно капиталовложений или лицензий.

При оценке каждой из пяти сил рекомендуется использовать следующую шкалу:

- 1 – компания не зависит от данной силы
- 2 – низкая (незначительная) степень зависимости компании от данной силы
- 3 – степень зависимости компании ниже среднего
- 4 – степень зависимости компании выше среднего
- 5 – высокая степень зависимости
- 6 – компания практически полностью зависима от данной силы

Для оценки и выставления балла по каждой из пяти сил можно опираться на перечень вопросов-индикаторов, представленные в Таблице 1.5

Таблица 1.5

Вопросы-индикаторы для определения степени зависимости организации от конкурентных сил М. Портера

Конкурентная сила	Вопросы-индикаторы
Внутриотраслевая конкуренция	<p>Много ли игроков на рынке? Какова структуры рынка? (много мелких игроков или несколько крупных?) Какими преимуществами обладают конкуренты? Каков темп роста отрасли? Имеются ли у игроков рынка уникальные (сложнокопируемые) конкурентные преимущества?</p>
Угроза появления новых игроков на рынке	<p>Существуют ли входные барьеры, препятствующие появлению на рынке новых соперников? Имеется ли эффект экономии на масштабах ведения бизнеса? Имеет ли компания сильный узнаваемый бренд? Высоки ли первоначальные вложения? Велики ли затраты на переход на другие продукты? (затраты на переключение) Труден ли доступ к каналам дистрибуции? Имеются ли юридические ограничения для вхождения компании на рынок? Имеются ли у действующих игроков рынка сильные уникальные конкурентные преимущества? (например, лицензии/патенты, ноу-хау) Регулируется ли данная отрасль органами власти в части ограничения количества участников?</p>

Рыночная власть покупателей	с Могут ли покупатели диктовать свои условия покупки и в какой мере? У компании преимущественно крупные покупатели или мелкие? Какова доля крупных покупателей? Легко ли покупателям совершить аналогичную покупку в другом месте? Высоки ли у покупателей затраты на переключение? Имеется ли у компании хотя бы частичное собственное производство? (это мощный инструмент давления на продавца, помогает покупателю лучше понять, какими на самом деле являются затраты поставщика) Насколько покупатель информирован о продукте? (чем лучше покупатель информирован о продукте, тем более сильной является его позиция при переговорах с поставщиком)
Рыночная власть поставщиков	Есть ли у компании альтернативные поставщики? Высоки ли для компании издержки смены поставщика? Как быстро компания может сменить поставщика?
Угроза появления продуктов-субститутов (заменителей)	Легко ли можно заменить товар или услугу компании другим товаром или услугой? Субститут способен полностью или частично заменить товар/услугу компании? Значительно ли отличается субститут в лучшую сторону?

После анализа ответов на вопросы-индикаторы приводится таблица с описанием каждой конкурентной силы и степени ее влияния на компанию (балл от 1 до 6) (табл.2).

Оцениваются конкурентные силы по М. Портеру (табл 1.6).

Таблица 1.6

Сводная таблица анализа «5 конкурентных сил» (М. Портера)
организации «АО Специализированный застройщик ФСК «Новый город»»,
2022 г.

Параметр	Значение	Описание	Направление работ
Внутриотраслевая конкуренция	4/6	1. Много ли игроков на рынке? Игроков на рынке не мало: ООО «ОКС»; МП "КУЗНЕЦКИЙ САД"; ООО "УК "ОХТА-СЕРВИС"; ООО "ИК "НОВ-ИНАВЕ-СТ" 2. Какова структуры рынка? Несколько крупных игроков и много мелких 3. Какими преимуществами	

		<p>ми обладают конкуренты?</p> <p>Есть конкуренты, которые строят более инновационные жилые комплексы</p> <p>4. Каков темп роста отрасли?</p> <p>Отрасль растет с каждым годом, каждый специализированный застройщик имеет большие планы</p> <p>5. Имеются ли у игроков рынка уникальные (сложно копируемые) конкурентные преимущества?</p> <p>«Гранд-Строй» – один из застройщиков, который задаёт тренд на качественное, комфортное жильё</p>	
Угроза появления новых игроков на рынке	2/6	<p>1. Существуют ли входные барьеры, препятствующие появлению на рынке новых соперников?</p> <p>Существует высокие барьеры, т. к. для начала строительства нужен большой капитал.</p> <p>2. Имеется ли эффект экономии на масштабах ведения бизнеса?</p> <p>Да</p> <p>3. Имеет ли компания сильный узнаваемый бренд?</p> <p>Имеет на территории Иркутска</p> <p>4. Высоки ли</p>	

		<p>первоначальные вложения?</p> <p>Высоки Велики ли затраты на переход на другие продукты? (затраты на переключение)</p> <p>Высоки Труден ли доступ к каналам дистрибуции?</p> <p>5. Имеются ли юридические ограничения для вхождения компании на рынок?</p> <p>Нужно получить лицензию</p> <p>6. Имеются ли у действующих игроков рынка сильные уникальные конкурентные преимущества? (например, лицензии/патенты, ноу-хау)</p> <p>Регулируется ли данная отрасль органами власти в части ограничения количества участников?</p>	
Рыночная власть покупателей	2/6	<p>1. Компания работает на B2B, B2G или B2C рынке?</p> <p>На B2C</p> <p>2. Могут ли покупатели диктовать свои условия покупки и в какой мере?</p> <p>Не могут.</p> <p>3. У компании преимущественно крупные покупатели или мелкие?</p> <p>Компания ориентирована на людей со средним доходом.</p>	

		<p>4. Какова доля крупных покупателей?</p> <p>Все покупатели равны.</p> <p>5. Легко ли покупателям совершить аналогичную покупку в другом месте?</p> <p>Да. Легко</p> <p>6. Высоки ли у покупателей затраты на переключение?</p> <p>Да. Им придется покупать другое жилище.</p> <p>7. Имеется ли у компании хотя бы частичное собственное производство?</p> <p>Имеется бетонный завод</p> <p>8. Насколько покупатель информирован о продукте?</p> <p>На территории Иркутска Новый город узнаваем</p>	
Рыночная власть поставщиков	3/6	<p>1. Есть ли у компании альтернативные поставщики?</p> <p>Да</p> <p>2. Высоки ли для компании издержки смены поставщика?</p> <p>Нет</p> <p>3. Как быстро компания может сменить поставщика?</p> <p>В течение недели</p>	
Угроза появления продуктов	3/6	<p>1. Легко ли можно</p>	

<p>субститутов (заменителей)</p>		<p>заменить товар или услугу компании другим товаром или услугой? Можно снимать квартиры чем покупать. 2. Субститут способен полностью или частично заменить товар/услугу компаний? Способен заменить частично. 3. Значительно ли отличается субститут в лучшую сторону? Не значительно.</p>	
--------------------------------------	--	--	--

1.3. Описание системы целей

Для описания системы целей необходимо выявить или сформулировать миссию и совокупность целей при их отсутствии.

1.4. Миссия организации

Студент должен привести имеющуюся миссию организации, указать ее достоинства и недостатки. При отсутствии сформулированной миссии студент формулирует ее самостоятельно. Миссия должна содержать основную цель организации, которая отличала бы ее от других фирм того же типа и определять сферу деятельности данной организации на рынке.

В состав миссии должны входить некоторые из следующих компонентов: предполагаемые потребители и рынки; важнейшие товары и услуги; географическая сфера деятельности; основные технологии; философия компании; представление фирмы о себе; желаемая общественная репутация (табл.).

Таблица

Основные компоненты миссии организации «», 2022 г.

Компоненты	Содержание
Предполагаемые потребители и рынки	
Важнейшие товары и услуги	
Географическая сфера деятельности	
Основные технологии	
Философия компании;	
Представление фирмы о себе	
Желаемая общественная репутация	

Формулировка миссии должна позволять строить на ее основе дерево целей.

1.5. Дерево целей организации

Необходимо описать систему целей организации, указать ее достоинства и недостатки. Цели должны различаться по уровню (стратегические, тактические, оперативные), по сфере охвата (производство или услуги, финансы, маркетинг и т. п.), по временной перспективе. Сформулированные цели необходимо представить в виде дерева. При отсутствии существующих формулировок целей какого-либо типа, студент должен построить дерево целей самостоятельно. Формулировки целей указываются как элементы дерева, а при невозможности их размещения непосредственно в дереве указываются их порядковые номера, а формулировки целей приводятся в тексте. Поставленные цели должны быть сформулированы четко, конкретно с точной привязкой во времени; быть непротиворечивыми и взаимно поддерживающими. Должно быть обеспечено согласование целей, как по вертикали, так и по горизонтали.

2. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Состав работ в организации

Необходимо привести перечень работ, необходимых для достижения целей, и выявить типы их взаимозависимости.

2.2. Описание организационной структуры и определение ее типа

Описывается тип организационной структуры, показываются пути использования преимуществ и способы преодоления недостатков данного типа структуры в данной организации или в подразделении (табл.).

Таблица

Достоинства и недостатки организационной структуры организации «», 2022

г.

Достоинства	Недостатки

2.3. Описание целей и задач подразделений. Определение места подсистемы управления персоналом в общей системе управления организацией. Определение субъектов управления персоналом

Приводятся цели и задачи подразделений, при этом должно обеспечиваться согласование с п. 1.3.2 отчета (табл.).

Таблица

Цели и задачи подразделений организации «», 2022 г.

Наименование подразделения	Цели подразделения	Задачи подразделения

2.3.1. Описание функциональной структуры организации

Описывается функциональная структура организации. Требуется определить перечень выполняемых управленческих функций по каждому

подразделению. Для этого должна быть составлена матрица распределения функций менеджмента между подразделениями организации (табл.).

Таблица

Матрица распределения функций менеджмента организации «», 2022 г.

Функция	Подразделение 1	Подразделение 2
Планирование			
....			

В графу 1 заносятся функции управления, составляющие основное содержание менеджмента организации. При этом можно не ограничиваться кратким перечислением основных функций. Например, в рамках функции планирования можно выделить прогнозирование, стратегическое, тактическое, оперативное планирование, диспетчирование и т.п.

В последующие графы вписываются названия подразделений, существующих в организации. На пересечениях функций и подразделений, участвующих в выполнении функции ставятся знаки «XXX» (значительный объем работ по функции), «XX» (средний объем работ) или «X» (малый объем работ). Если подразделение не участвует в выполнении функции, то в соответствующей ячейке таблицы ставится прочерк.

При выполнении данного раздела следует выделить подсистему управления персоналом, либо описать работы, связанные с реализацией функций управления персоналом и определить круг лиц, ответственных за их выполнение.

2.3.2. Штатное расписание (штатная расстановка). Состав персонала по категориям

Приводится штатное расписание (штатная расстановка) (табл.). Должны быть указаны наименования структурных подразделений, наименование должностей, количество штатных единиц, тарифная ставка (оклад), надбавки (при наличии информации).

Таблица

Штатное расписание (штатная расстановка) организации «», 2022 г.

Наименование структурного подразделения	Наименование должности	Количество штатных единиц	Тарифная ставка (оклад)	Надбавка

3. СИСТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА

При описании системы стимулирования персонала необходимо выделить следующие виды вознаграждений: материальные (денежные и неденежные) и нематериальные.

3.1. Материальное стимулирование

3.1.1. Система оплаты труда. Доплаты и надбавки

Описание системы стимулирования должно включать существующую систему оплаты труда, систему доплат и надбавок, существующую в организации. Необходимо привести перечень показателей, по которым производятся поощрения и взыскания.

3.1.2. Система неденежных вознаграждений

Описание системы льгот (пенсионное, социальное обеспечение, дополнительное медицинское страхование, оплата обучения и т.д.) существующей в организации (табл.).

Таблица

Система неденежного стимулирования в организации «», 2022 г.

Форма стимулирования	Основное содержание стимулирующих систем
Программа обучения	Бюджетом организации предусмотрены средства на организацию обучения (переобучения)
Страхование жизни	
Программа медицинского обслуживания	

3.2. Нематериальное стимулирование

Описание системы нематериального стимулирования установленной в организации (табл.).

Таблица

Система нематериального стимулирования в организации «», 2022 г.

Форма стимулирования	Основное содержание стимулирующих систем
Стимулирование свободным временем	

--	--

Также необходимо проанализировать, какие теории мотивации учтены при разработке системы стимулирования организации.

4. СИСТЕМА КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В целях повышения эффективности деятельности в организации «» реализуются следующие виды контроля: предварительный, текущий, заключительный, обеспечивающие рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Для каждого вида контроля следует привести перечень существующих критериев и представить его в виде таблицы (табл.).

Таблица

Критерии контроля в организации «», 2022 г.

Вид контроля	Производство	Сбыт	
Предварительный			
Текущий			
Заключительный			

Если для какого-либо направления деятельности или вида контроля в организации критерии отсутствуют, необходимо указать это в таблице. При описании существующей в организации системы контроля необходимо подробно указать, какие оценочные процедуры используются в компании (аттестация персонала, «Таинственный покупатель», оценка по КРІ и т.д.), какие показатели оцениваются, какова периодичность оценки и т.п.

5. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ВЫЯВЛЕННОЙ ПРОБЛЕМЫ

5.1. Формулировка наиболее острой управленческой проблемы

Проводится SWOT-анализ, результаты которого учитываются при формулировании управленческих проблем (табл.).

Таблица

SWOT-анализ организации «», 2022 г.

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
Возможности (O)	Угрозы (T)

Приводится четкая формулировка наиболее острой управленческой проблемы в исследуемой организации.

5.2. Описание предлагаемых изменений

Приводится описание предлагаемых изменений. Студент должен **ОБЯЗАТЕЛЬНО** сослаться на опыт не менее трех компаний, который был изучен и может быть использован для решения сформулированной проблемы. Источником для анализа опыта компаний могут быть статьи из периодической печати (сети Интернет), изданные не ранее пяти лет от периода прохождения практики. Ссылки на источники информации обязательны.

5.3. Организационный план проведения мероприятий

Организационный план проведения мероприятий представлен в табл.

Таблица

Организационный план проведения мероприятий организации «», 2022г.

Мероприятия	Сроки проведения	Ответственное лицо	Исполнители и ресурсы

5.4. Предполагаемые трудности в реализации намечаемых мероприятий и меры по их преодолению.

При выявлении возможных трудностей в реализации предлагаемых мероприятий особое внимание нужно уделить проблемам управленческого и поведенческого характера.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении кратко формулируются основные выводы, связанные с выявленными проблемами системы управления организацией. Делаются предложения по дальнейшему совершенствованию системы управления в данной организации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

ОТЗЫВ

руководителя по практической подготовке от профильной организации/
руководителя по практической подготовке от университета
на обучающегося _____ группы _____
Байкальского государственного университета, проходившего практику в/на

(юридическое наименование организации)

**Учебная практика (практика по получению первичных
профессиональных умений и навыков)**

Время проведения практики с «___» _____ 20__ г. по «___» _____ 20__ г.

Содержание отзыва:

- полнота изучения всех вопросов, предусмотренных программой практики;
- проявление обучающимся самостоятельности и творческого подхода к работе;
- участие обучающегося в текущей работе или решении перспективных задач цеха, отдела, службы, бюро, организации;
- участие обучающегося в разработке или реализации проектов;
- соблюдение правил внутреннего трудового распорядка, требований охраны труда и техники безопасности;
- трудности, препятствовавшие нормальному прохождению практики;
- замечания и пожелания факультету/ институту ФГБОУ ВО БГУ.

Руководитель по практической подготовке от профильной организации/
Руководитель по практической подготовке от университета

(Фамилия И.О., должность, подпись, печать)

М.П.

Адрес организации:

Контактная информация (тел., e-mail):

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Бланк оценки результатов прохождения практики

обучающегося бакалавриата группы _____
Фамилия И.О. _____

№	Оцениваемые показатели (в полном соответствии с разработанным ФОС)	Оценка (в баллах) максимальная	Оценка фактическая
1	1 Согласование графика и индивидуального задания. Согласованный график и индивидуальное задание. Критерий: своевременность выполнения задания (до 5 баллов).	5	
2	2 Сбор и анализ информации для 1 и 2 разделов отчета. Описание организационной структуры и анализ ее типа. Критерий: правильность описания функции организации и анализа организационной структуры (до 10 баллов).	10	
3	2 Сбор и анализ информации для 1 и 2 разделов отчета. Описание внутренней и внешней среды организации. Критерий: полнота и точность анализа внутренней и внешней среды организации (pest-анализ, анализ конкурентных сил м. портера) (до 10 баллов).	10	
4	2 Сбор и анализ информации для 1 и 2 разделов отчета. Описание функции планирования. Критерий: правильность описания функции планирования (до 10 баллов) .	10	
5	3 Сбор и анализ информации для разделов 3 и 4 отчета. Описание функции контроля. Критерий: правильность описания функции контроля (до 10 баллов).	10	
6	3 Сбор и анализ информации для разделов 3 и 4 отчета. Описание функции мотивирования. Критерий: правильность описания функции мотивирования (до 10 баллов).	10	
7	4 Сбор и анализ информации для 5 раздела отчета. Разработка управленческого решения. Критерий: обоснованность решения выявленной проблемы на основе анализа передового опыта (до 15 баллов).	15	
8	5 Написание отчета и его защита. 5.1 Оформление отчета. Критерий: наличие всех предусмотренных разделов и умение составлять и оформлять отчеты (до 15 баллов).	15	
9	5 Написание отчета и его защита. 5.2 Защита отчета. Критерий: качество защиты (до 15 баллов).	15	
	Общее количество баллов	100	

Общая оценка за прохождение практики _____
 Комментарии и пожелания (при наличии) _____

Руководитель по практической подготовке
 от университета _____

подпись

ученое звание, должность, Фамилия И.О.