

Рубцовский индустриальный институт (филиал)
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

СОГЛАСОВАНО

Декан ТФ

А.В. Сорокин

Рабочая программа дисциплины

Код и наименование дисциплины: **Б1.В.17 «Операционный менеджмент»**

Код и наименование направления подготовки (специальности): **38.03.02**

Менеджмент

Направленность (профиль, специализация): **Производственный менеджмент**

Статус дисциплины: **часть, формируемая участниками образовательных отношений**

Форма обучения: **очно - заочная**

Статус	Должность	И.О. Фамилия
Разработал	преподаватель	О.А. Чиркова
Согласовал	Зав. кафедрой «ЭиУ»	Д.В. Ремизов
	руководитель направленности (профиля) программы	Д.В. Ремизов

г. Рубцовск

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция	Содержание компетенции	Индикатор	Содержание индикатора
ПК-4	Способен применять методы принятия организационно-управленческих решений	ПК-4.1	Оценивает эффективность организационно-управленческих решений
		ПК-4.2	Разрабатывает организационно-управленческие решения

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплины (практики), предшествующие изучению дисциплины, результаты освоения которых необходимы для освоения данной дисциплины.	Теория менеджмента, Экономика организаций (предприятий)
Дисциплины (практики), для которых результаты освоения данной дисциплины будут необходимы, как входные знания, умения и владения для их изучения.	

3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающегося с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающегося

Общий объем дисциплины в з.е. /час: 5 / 180

Форма промежуточной аттестации: Экзамен

Форма обучения	Виды занятий, их трудоемкость (час.)				Объем контактной работы обучающегося с преподавателем (час)
	Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия	Самостоятельная работа	
очно - заочная	32	0	32	116	76

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Форма обучения: очно - заочная

Семестр: 8

Лекционные занятия (32ч.)

- 1. Сущность операционного менеджмента и его основные составляющие {беседа} (4ч.)[1]** Цели и задачи дисциплины. Объект и предмет исследования управления операциями. Операционная система как объект управления, ее основные элементы: перерабатывающая и обеспечивающая подсистемы. Методы и инструменты управления операциями.
- 2. Операционная стратегия {беседа} (4ч.)[1]** Операционная стратегия, ее влияние на содержание корпоративной стратегии. Факторы, воздействующие на разработку операционной стратегии. Приоритеты и фокусы операционных стратегий. Виды операционных стратегий. Операционная стратегия, конкурентоспособность и концепция качества. Бенчмаркинг.
- 3. Производственная структура и производственный процесс. {беседа} (4ч.)[1]** Производственная структура предприятия и определяющие ее факторы, типы структур. Основные типы планировок производства, их характеристики, преимущества и недостатки. Формы специализаций производственных подразделений. Понятие производственного процесса. Основные принципы организации производственных процессов. Производственный цикл: понятие, структура и пути сокращения длительности. Типы производства, их влияние на организационную структуру.
- 4. Процесс планирования операционной (производственной) мощности {беседа} (4ч.)[1]** Планирование операционной (производственной) деятельности организации: сущность, задачи, уровни, методы. Производственная мощность: виды, определяющие факторы и методика расчета. Планирование производственных мощностей. Планирование производственной программы. Методы сетевого планирования и управления. Планирование трудового процесса и нормирование труда.
- 5. Оперативное управление производством {беседа} (4ч.)[1]** Сущность оперативного управления производством, взаимосвязь стратегических, тактических и операционных целей. Календарное планирование производства. Системы оперативного планирования. Учет хода производства: задачи и содержание, организация работ. Контроль хода производства, основные этапы. Анализ и регулирование хода производства
- 6. Оперативное управление связями с поставщиками и потребителями {беседа} (4ч.)[1]** Управление цепочками ценностей. Поставки как стратегическая функция. Управление цепями поставок. Вертикальная интеграция и аутсорсинг. Управление взаимоотношениями с поставщиками и потребителями. Совершенствование цепи поставок.
- 7. Процессное управление {беседа} (4ч.)[1]** Методология управления процессами в операционном менеджменте. Сущность и особенности процессного управления. Методика оценки процессов. Инжиниринг, реинжиниринг и непрерывное улучшение бизнес-процессов.
- 8. Особенности труда операционного менеджера {беседа} (4ч.)[1]** Содержание и особенности труда операционного менеджера. Требования к профессиональной

Практические занятия (32ч.)

1. Практическое занятие по теме 1 {дискуссия} (4ч.)[1] Контрольный опрос по теме 1: В чем состоит сущность операционного менеджмента? 2. Дайте определение термину «операция» 3. Какова структура основных объектов операционного менеджмента? 4. Что представляет собой операционная система с технологической точки зрения? 5. Какова роль операционного менеджмента в современном мире? 6. Дайте определение операционной системе. 7. Что включают в себя операционные ресурсы? 8. Каковы основные элементы системы управления операциями? 9. Каковы основные подсистемы операционной системы? 10. В чем состоит суть операционной функции в организации? 11. Какова сущность управления операциями? 12. Как определяется эффективность операций?

2. Практическое занятие по теме 2 {дискуссия} (4ч.)[1] Контрольный опрос по теме 2: 1. Дайте определение операционной стратегии. 2. Что включает в себя процесс разработки операционной стратегии? 3. Каковы основные факторы корпоративной стратегии, влияющие на операционную стратегию? 4. Приоритеты и фокусы операционных стратегий. 5. Виды операционных стратегий. 6. Операционная стратегия, конкурентоспособность и концепция качества. 7. Бенчмаркинг.

3. Практическое занятие по теме 3 {дискуссия} (4ч.)[1] Контрольный опрос по теме 3: 1. Что является основой производственной деятельности? 2. Каковы главные элементы производственной структуры предприятия? 3. Что является основной организационно-структурной единицей производства? 4. Перечислите факторы, определяющие производственную структуру предприятия. 5. Что такое единичный тип производства? 6. Формы специализаций производственных подразделений. 7. Понятие производственного процесса. 8. Основные принципы организации производственных процессов. 9. Производственный цикл: понятие, структура и пути сокращения длительности. 10. Типы производства, их влияние на организационную структуру.

4. Контрольная работа(2ч.)[1] по темам 1-3

5. Практическое занятие по теме 4 {дискуссия} (4ч.)[1] Контрольный опрос по теме 4: 1. Что такое план с точки зрения операционного менеджмента? 2. В чем заключаются цели планирования? 3. Каковы основные задачи производственного планирования? 4. Обозначьте основные этапы процесса планирования. 5. Какие задачи решаются на стадии концептуального планирования? 6. Планирование операционной (производственной) деятельности организации: уровни, методы. 7. Производственная мощность: виды, определяющие факторы и методика расчета. 8. Планирование производственных мощностей. 9. Планирование производственной программы. 10. Методы сетевого планирования и управления. 11. Планирование трудового процесса и нормирование труда. Решение типовых задач

6. Практическое занятие по теме 5 {дискуссия} (4ч.)[1] Контрольный опрос по

теме 5: 1.Что из себя представляет оперативное управление? 2.Какие показатели характеризуют оптимальность экономико-организационных решений? 3.Какие объекты управления включает оперативный учет управления? 4.Какова суть и содержание оперативного контроля? 5.Что такое «допустимые отклонения»? 6.Управление цепями поставок. 7.Вертикальная интеграция и аутсорсинг. 8. Управление взаимоотношениями с поставщиками и потребителями. 9.Совершенствование цепи поставок.

7. Практическое занятие по теме 6 {дискуссия} (4ч.)[1] Контрольный опрос по теме 6: 1.Какие основные составляющие имеет цепочка создания ценности? 2.Какая основная задача материально-технического обеспечения? 3.Каковы преимущества, возникающие при формировании стратегических альянсов между поставщиком и заказчиком? 4.Как осуществляется выбор поставщика? 5.Какие методы применяются при анализе информации о поставщиках?

8. Контрольная работа(2ч.)[1] по темам 4-6

9. Практическое занятие по темам 8 {дискуссия} (2ч.)[1] 1 Что включает в себя процесс менеджмента? 2.Какие стратегии выбирают успешные менеджеры? 3.Что такое «профессионализм управленческой деятельности»? 4.Какие требования предъявляют к современным операционным менеджерам? 5.В чем состоит управленческая задача операционного менеджера 6.Требования к профессиональной компетенции менеджеров. 7.Организация труда операционного менеджера

10. Практическое занятие по темам 7 {дискуссия} (2ч.)[1] Контрольный опрос по теме 7: 1.Что такое операционная функция? 2.Каковы принципы рациональной организации процессов и операций 3.Какие методы лежат в основе реализации основных функций менеджмента? 4.Какие основные особенности лежат в основе описания процессов? 5.В чем суть процессной системы управления 6.Сущность и особенности процессного управления. 7. Методика оценки процессов. 8.Инжиниринг 9.Реинжиниринг и непрерывное улучшение бизнес-процессов.

Самостоятельная работа (116ч.)

1. Самостоятельное изучение тем курса и подготовка к практическим занятиям(64ч.)[1] Закрепление знаний, полученных во время лекций

2. Дополнительное изучение литературы по темам лекций(16ч.)[1] Расширение и углубление представлений студентов по наиболее практическим и теоретическим вопросам

3. Подготовка к экзамену и его сдача(36ч.)[1]

5. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Для каждого обучающегося обеспечен индивидуальный неограниченный доступ к электронно-библиотечным системам: Лань, Университетская библиотека он-лайн, электронной библиотеке АлГТУ и к электронной

информационно-образовательной среде:

1. Методические рекомендации студентам по изучению дисциплины «Операционный менеджмент» / О.В. Асканова, Д.В. Ремизов, А.В. Сорокин, В.В. Углинская, Е.В. Дирша, И.В. Чугунова, О.А. Чиркова. – Рубцовск: РИИ, 2020.- 9с. (ЭР)

6. Перечень учебной литературы

6.1. Основная литература

1. Минаева, Л. А. Операционный менеджмент : учебное пособие / Л. А. Минаева. — Белгород : Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, ЭБС АСВ, 2016. — 188 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/80518.html> (дата обращения: 31.03.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

6.2. Дополнительная литература

1. Федорова, Л. А. Операционный менеджмент : учебное пособие / Л. А. Федорова, О. С. Данилова. — Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2017. — 94 с. — ISBN 978-5-7937-1458-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/103964.html> (дата обращения: 31.03.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. <http://new.elib.altstu.ru/> Электронная библиотека образовательных ресурсов Алтайского государственного технического университета им. И.И.Ползунова

8. Фонд оценочных материалов для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Содержание промежуточной аттестации раскрывается в комплекте контролирующих материалов, предназначенных для проверки соответствия уровня подготовки по дисциплине требованиям ФГОС, которые хранятся на кафедре-разработчике РПД в печатном виде и в ЭИОС.

Фонд оценочных материалов (ФОМ) по дисциплине представлен в приложении А.

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Для успешного освоения дисциплины используются ресурсы электронной

информационно-образовательной среды, образовательные интернет-порталы, глобальная компьютерная сеть Интернет. В процессе изучения дисциплины происходит интерактивное взаимодействие обучающегося с преподавателем через личный кабинет студента.

№пп	Используемое программное обеспечение
1	LibreOffice
2	Windows
3	Антивирус Kaspersky

№пп	Используемые профессиональные базы данных и информационные справочные системы
1	Бесплатная электронная библиотека онлайн "Единое окно к образовательным ресурсам" для студентов и преподавателей; каталог ссылок на образовательные интернет-ресурсы (http://Window.edu.ru)
2	Национальная электронная библиотека (НЭБ) — свободный доступ читателей к фондам российских библиотек. Содержит коллекции оцифрованных документов (как открытого доступа, так и ограниченных авторским правом), а также каталог изданий, хранящихся в библиотеках России. (http://нэб.рф/)

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
учебные аудитории для проведения учебных занятий
помещения для самостоятельной работы

Материально-техническое обеспечение и организация образовательного процесса по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с «Положением об обучении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья».

ПРИЛОЖЕНИЕ А
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Операционный менеджмент»

1. Перечень оценочных средств для компетенций, формируемых в результате освоения дисциплины

Код контролируемой компетенции	Способ оценивания	Оценочное средство
ПК-4: Способен применять методы принятия организационно-управленческих решений	Экзамен	Комплект контролирующих материалов для экзамена

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Оцениваемые компетенции представлены в разделе «Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций» рабочей программы дисциплины «Операционный менеджмент».

При оценивании сформированности компетенций по дисциплине «Операционный менеджмент» используется 100-балльная шкала.

Критерий	Оценка по 100-балльной шкале	Оценка по традиционной шкале
Студент освоил изучаемый материал (основной и дополнительный), системно и грамотно излагает его, осуществляет полное и правильное выполнение заданий в соответствии с индикаторами достижения компетенций, способен ответить на дополнительные вопросы.	75-100	<i>Отлично</i>
Студент освоил изучаемый материал, осуществляет выполнение заданий в соответствии с индикаторами достижения компетенций с не принципиальными ошибками.	50-74	<i>Хорошо</i>
Студент демонстрирует освоение только основного материала, при выполнении заданий в соответствии с индикаторами достижения компетенций допускает отдельные ошибки, не способен систематизировать материал и делать выводы.	25-49	<i>Удовлетворительно</i>
Студент не освоил основное содержание изучаемого материала, задания в соответствии с индикаторами достижения компетенций не выполнены	<25	<i>Неудовлетворительно</i>

или выполнены неверно.		
------------------------	--	--

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки уровня достижения компетенций в соответствии с индикаторами

1.Задания по выявлению способностей оценивать эффективность организационно-управленческих решений

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-4 Способен применять методы принятия организационно-управленческих решений	ПК-4.1 Оценивает эффективность организационно-управленческих решений

1. Завод, выпускающий стройматериалы, столкнулся с ситуацией значительного повышения спроса на свою продукцию, вызванного развернувшимся строительством коттеджного поселка в окрестностях города. В связи с этим директор завода принял решение увеличить объем выпускаемой продукции на 30%. На совещании, проведенном директором, выяснилось, что «узким местом», затрудняющим решение поставленной задачи, является распределение работы между исполнителями и загрузка производственных мощностей. Для решения этой проблемы были предложены следующие варианты цели:

— *введение основного календарного плана*, обеспечивающего гибкость в работе и удобного при выполнении срочных заказов, применяемого чаще всего при постоянной номенклатуре продукции и при наличии опытных мастеров;

— *переход на метод беспрерывной загрузки*, который отличается от предыдущего метода большей детализацией хода производства, использованием различного рода отчетно-учетных форм, показывающих весь ход выполнения работы, а также графиков загрузки; — *использование графиков по стадиям выполнения задания*, позволяющих больше детализировать ход производственного процесса с указанием времени наладки оборудования, сроков начала и завершения работы, времени перемещения материалов, количества изготавливаемых изделий и задействованных станков и т. д., в то же время это более дорогостоящий вариант.

Оценивает эффективность организационно-управленческих решений (ПК – 4.1)

2. В связи с возросшими требованиями к качеству поставляемой продукции, более жесткими условиями поставки и требованиями техники безопасности руководство крупного угольного разреза разработало программу перспективного развития предприятия, в которой наряду с другими мероприятиями предусматривалась Замена устаревшего оборудования. В связи с разработанной программой было принято решение о закупке крупной партии нового оборудования, для чего угольному разрезу требовался кредит в размере 3 млн долл. Такой суммы «свободных» денег у предприятия не было.

Оценивает эффективность организационно-управленческих решений (ПК – 4.1)

3. Руководство завода по производству тракторов было поставлено перед необходимостью принятия стратегического решения о путях его дальнейшего развития. На совещании, проведенном директором, было принято решение о разработке программы долговременного развития предприятия. Перед планово-экономической службой завода была поставлена задача: прежде чем приступить к разработке программы, надо представить руководству завода согласованную систему целей, обеспечивающих достижение поставленной генеральной цели. В частности, в качестве одной из подцелей достижения генеральной цели, поставленной руководством завода, в систему целей должна быть включена подцель по повышению ритмичности производства тракторов

Оценивает эффективность организационно-управленческих решений (ПК – 4.1)

4. Конструкторское бюро одного из акционерных предприятий города разработало и довело до серийного производства изделие, необходимое отрасли. Доработка опытного образца до серии производилась в сжатые сроки, изделие получилось высшего качества и конкурентоспособным. Оно составило 80% всей выпускаемой предприятием продукции. Производство было хорошо отлажено, и предприятие постоянно выполняло заказы. Главный инженер отдал распоряжение никаких изменений, усовершенствований по данному изделию не проводить, рабочие параметры не изменять; вследствие чего 5 лет конструкторы занимались только совершенствованием упаковки. За это время на другом предприятии разрабатывали аналогичные изделия, но с улучшенными эксплуатационными характеристиками. В результате на первом заводе продукцию вынуждены были снять с производства и предприятие стало перестраиваться на выпуск другого изделия.

Перестройка проходила очень тяжело, и предприятие в течение многих месяцев не могло выйти на заданную программу.

Оценивает эффективность организационно-управленческих решений (ПК – 4.1)

5. ООО «Газировка» занимается производством минеральной газированной воды. Организация выпускает свою продукцию в бутылках емкостью 1,5 литра, которые закупает у ОАО «Тара». В дальнейшем организация планирует создать собственный цех по производству тары емкостью – 0,5, 1, 1,5, 2 литра. Расширить ассортимент своей продукции за счет добавления сокосодержащих и йодсодержащих газированных напитков. Кроме того, оно заключит договор на поставки дополняющих товаров от ЧП «Орешки-Кириешки» и будет перепродавать под своей маркой.

Оценивает эффективность организационно-управленческих решений (ПК – 4.1)

6. Ремонтный завод “Энергомеханика” (товары производственно-технического назначения) Российское предприятие ОАО “Ремонтный завод “Энергомеханика”” с численностью персонала около семисот человек расположено в европейской части России, но большую часть работ выполняет выездными ремонтными бригадами по всей территории страны. Заказчиками завода в основном являются крупные российские и зарубежные предприятия: металлургические заводы, электростанции, нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие производства, т. е. предприятия с непрерывным производственным циклом. Завод специализируется на выполнении работ для различного механического и энергетического оборудования большой мощности (подъемные механизмы, котлы, турбины, трансформаторы, электродвигатели, генераторы и т.п.). Исторически завод выполнял текущие, средние и капитальные ремонты оборудования (планово-предупредительные, и, в значительно меньшей степени, аварийные). Завод имеет подготовленный персонал и уникальные технологии, позволяющие проводить непосредственно у заказчиков некоторые особенно сложные виды работ, которые обычно производятся только на заводах-поставщиках оборудования. Это было и остается главным конкурентным преимуществом завода. После распада СССР и разрыва старых хозяйственных связей завод долгое время жил за счет старых контактов с предприятиями России и бывших союзных республик. При этом большая часть работ, выполняемых для российских предприятий, оплачивается внеденежными способами - бартером и взаимными зачетами. Известность торговой марки позволяла до последнего времени не предпринимать существенных усилий для привлечения заказчиков, число которых, однако, медленно, но неуклонно снижалось. По мнению руководителей завода, главные проблемы завода были вызваны внешними причинами (общеэкономическими трудностями). Неожиданная для руководства завода активизация иностранных конкурентов привела к оттоку заказчиков и к резкому ухудшению положения завода, что послужило толчком к началу работ по переосмыслению деятельности завода. Были привлечены новые руководители и специалисты, которые начали с разработки новой организационной структуры, соответствующей новым условиям деятельности. При этом стало ясно, что сначала необходимо разработать стратегию предприятия. При осуществлении стратегического планирования была сформулирована миссия завода и следующие стратегии: увеличить объем сбыта, причем инвестиции за счет внутренних резервов осуществлять в развитие службы сбыта. Главное внимание решено было уделить повышению качеству работ и “железному” соблюдению сроков, причем планируется также сократить сроки оформления и выполнения договоров. При этом, не оставляя работы с традиционными заказчиками, уделять больше внимания привлечению заказчиков из нетрадиционных отраслей, готовых платить деньгами, а не бартером, а также расширить круг заказчиков, активизировав усилия по поиску заказчиков из стран “ближнего зарубежья” и соседних стран “дальнего зарубежья” (Польша, Чехия, Болгария и т.п.). Для повышения привлекательности завода для заказчиков планируется наряду с выполнением ремонтных работ предлагать

проведение обслуживания оборудования, включающее в себя техническую диагностику, мониторинг работы отремонтированного оборудования, поставку запчастей и другое. Также было принято решение сконцентрировать усилия на продвижении основной продукции завода – оперативном выполнении сложных видов ремонта непосредственно у заказчика. Все другие виды деятельности, которые были начаты для того, чтобы загрузить производство (выпуск оснастки “про запас”, помол муки, производство пиломатериалов и другие) подвергаются проверке и лишаются поддержки кадровыми и финансовыми ресурсами в случае несоответствия миссии завода.

Оценивает эффективность организационно-управленческих решений (ПК – 4.1)

7. Руководство завода по производству тракторов было поставлено перед необходимостью принятия стратегического решения о путях его дальнейшего развития. На совещании, проведенном директором, было принято решение о разработке программы долговременного развития предприятия. Перед планово-экономической службой завода была поставлена задача: прежде чем приступить к разработке программы, надо представить руководству завода согласованную систему целей, обеспечивающих достижение поставленной генеральной цели. В частности, в качестве одной из подцелей достижения генеральной цели, поставленной руководством завода, в систему целей должна быть включена подцель по повышению ритмичности производства тракторов. Оценивает эффективность организационно-управленческих решений (ПК – 4.1)

8. Одной из основных проблем, возникших перед заводом, выпускающим трактора, является недостаточная ритмичность производства. Она не позволяет обеспечить дальнейший рост производства тракторов, пользующихся устойчивым спросом на рынке сбыта. Чтобы подготовить и принять решение о проведении специальных мероприятий по обеспечению ритмичного функционирования производства, руководство завода должно четко сформулировать цель, характеризующую, с одной стороны, уровень ритмичности производства тракторов, которого хотелось бы достичь при реализации намечаемых мероприятий, а с другой — путь, который приведет к достижению поставленной цели.

Оценивает эффективность организационно-управленческих решений (ПК – 4.1)

2.Задания по выявлению способностей разрабатывать организационно-управленческие решения

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-4 Способен применять методы принятия организационно-управленческих решений	ПК-4.2 Разрабатывает организационно-управленческие решения

1. Завод, выпускающий стройматериалы, столкнулся с ситуацией значительного повышения спроса на свою продукцию, вызванного развернувшимся строительством коттеджного поселка в окрестностях города. В связи с этим директор завода принял решение увеличить объем выпускаемой продукции на 30%. На совещании, проведенном директором, выяснилось, что «узким местом», затрудняющим решение поставленной задачи, является распределение работы между исполнителями и загрузка производственных мощностей. Для решения этой проблемы были предложены следующие варианты цели:

— *введение основного календарного плана*, обеспечивающего гибкость в работе и удобного при выполнении срочных заказов, применяемого чаще всего при постоянной номенклатуре продукции и при наличии опытных мастеров;

— *переход на метод непрерывной загрузки*, который отличается от предыдущего метода большей детализацией хода производства, использованием различного рода отчетно-учетных форм, показывающих весь ход выполнения работы, а также графиков загрузки; — *использование графиков по стадиям выполнения задания*, позволяющих больше детализировать ход производственного процесса с указанием времени наладки оборудования, сроков начала и завершения работы, времени перемещения материалов, количества изготавливаемых изделий и задействованных станков и т. д., в то же время это более дорогостоящий вариант.

Разработайте свое организационно-управленческое решение (ПК – 4.2)

2. В связи с возросшими требованиями к качеству поставляемой продукции, более жесткими условиями поставки и требованиями техники безопасности руководство крупного угольного разреза разработало программу перспективного развития предприятия, в которой наряду с другими мероприятиями предусматривалась Замена устаревшего оборудования. В связи с разработанной программой было принято решение о закупке крупной партии нового оборудования, для чего угольному разрезу требовался кредит в размере 3 млн долл. Такой суммы «свободных» денег у предприятия не было.

Разработайте свое организационно-управленческое решение (ПК – 4.2)

3. Руководство завода по производству тракторов было поставлено перед необходимостью принятия стратегического решения о путях его дальнейшего развития. На совещании, проведенном директором, было принято решение о разработке программы долговременного развития предприятия. Перед планово-экономической службой завода была поставлена задача: прежде чем приступить к разработке программы, надо представить руководству завода согласованную систему целей, обеспечивающих достижение поставленной генеральной цели. В частности, в качестве одной из подцелей достижения генеральной цели, поставленной руководством завода, в систему целей должна быть включена подцель по повышению ритмичности производства тракторов

Разработайте свое организационно-управленческое решение (ПК – 4.2)

4. Конструкторское бюро одного из акционерных предприятий города разработало и довело до серийного производства изделие, необходимое отрасли. Доработка опытного образца до серии производилась в сжатые сроки, изделие получилось высшего качества и конкурентоспособным. Оно составило 80% всей выпускаемой предприятием продукции. Производство было хорошо отлажено, и предприятие постоянно выполняло заказы. Главный инженер отдал распоряжение никаких изменений, усовершенствований по данному изделию не проводить, рабочие параметры не изменять; вследствие чего 5 лет конструкторы занимались только совершенствованием упаковки. За это время на другом предприятии разрабатывали аналогичные изделия, но с улучшенными эксплуатационными характеристиками. В результате на первом заводе продукцию вынуждены были снять с производства и предприятие стало перестраиваться на выпуск другого изделия.

Перестройка проходила очень тяжело, и предприятие в течение многих месяцев не могло выйти на заданную программу.

Разработайте свое организационно-управленческое решение (ПК – 4.2)

5. ООО «Газировка» занимается производством минеральной газированной воды. Организация выпускает свою продукцию в бутылках емкостью 1,5 литра, которые закупает у ОАО «Тара». В дальнейшем организация планирует создать собственный цех по производству тары емкостью – 0,5, 1, 1,5, 2 литра. Расширить ассортимент своей продукции за счет добавления сокосодержащих и йодсодержащих газированных напитков. Кроме того, оно заключит договор на поставки дополняющих товаров от ЧП «Орешки-Кириешки» и будет перепродавать под своей маркой.

Разработайте свое организационно-управленческое решение (ПК – 4.2)

6. Ремонтный завод “Энергомеханика” (товары производственно-технического назначения) Российское предприятие ОАО “Ремонтный завод “Энергомеханика”” с численностью персонала около семисот человек расположено в европейской части России, но большую часть работ выполняет выездными ремонтными бригадами по всей территории страны. Заказчиками завода в основном являются крупные российские и зарубежные предприятия: металлургические заводы, электростанции, нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие производства, т. е. предприятия с непрерывным производственным циклом. Завод специализируется на выполнении работ для различного механического и энергетического оборудования большой мощности (подъемные механизмы, котлы, турбины, трансформаторы, электродвигатели, генераторы и т.п.). Исторически завод выполнял текущие, средние и капитальные ремонты оборудования (планово-предупредительные, и, в значительно меньшей степени, аварийные). Завод имеет подготовленный персонал и уникальные технологии, позволяющие проводить непосредственно у заказчиков некоторые особенно сложные виды работ, которые обычно производятся только на заводах-поставщиках оборудования. Это было и остается главным конкурентным преимуществом завода. После распада СССР и разрыва старых хозяйственных связей завод долгое время жил за счет старых контактов с предприятиями России и бывших союзных республик. При этом большая часть работ, выполняемых для российских предприятий, оплачивается внеденежными способами - бартером и взаимными зачетами. Известность торговой марки позволяла до последнего времени не предпринимать существенных усилий для привлечения заказчиков, число которых, однако, медленно, но неуклонно снижалось. По мнению руководителей завода, главные проблемы завода были вызваны внешними причинами (общеэкономическими трудностями). Неожиданная для руководства завода активизация иностранных конкурентов привела к оттоку заказчиков и к резкому ухудшению положения завода, что послужило толчком к началу работ по переосмыслению деятельности завода. Были привлечены новые руководители и специалисты, которые начали с разработки новой организационной структуры, соответствующей новым условиям деятельности. При этом стало ясно, что сначала необходимо разработать стратегию предприятия. При осуществлении стратегического планирования была сформулирована миссия завода и следующие стратегии: увеличить объем сбыта, причем инвестиции за счет внутренних резервов осуществлять в развитие службы сбыта. Главное внимание решено было уделить повышению качеству работ и “железному” соблюдению сроков, причем планируется также сократить сроки оформления и выполнения договоров. При этом, не оставляя работы с традиционными заказчиками, уделять больше внимания привлечению заказчиков из нетрадиционных отраслей, готовых платить деньгами, а не бартером, а также расширить круг заказчиков, активизировав усилия по поиску заказчиков из стран “ближнего зарубежья” и соседних стран “дальнего зарубежья” (Польша, Чехия, Болгария и т.п.). Для повышения привлекательности завода для заказчиков планируется наряду с выполнением ремонтных работ предлагать

проведение обслуживания оборудования, включающее в себя техническую диагностику, мониторинг работы отремонтированного оборудования, поставку запчастей и другое. Также было принято решение сконцентрировать усилия на продвижении основной продукции завода – оперативном выполнении сложных видов ремонта непосредственно у заказчика. Все другие виды деятельности, которые были начаты для того, чтобы загрузить производство (выпуск оснастки “про запас”, помол муки, производство пиломатериалов и другие) подвергаются проверке и лишаются поддержки кадровыми и финансовыми ресурсами в случае несоответствия миссии завода.

Разработайте свое организационно-управленческое решение (ПК – 4.2)

7. Руководство завода по производству тракторов было поставлено перед необходимостью принятия стратегического решения о путях его дальнейшего развития. На совещании, проведенном директором, было принято решение о разработке программы долговременного развития предприятия. Перед планово-экономической службой завода была поставлена задача: прежде чем приступить к разработке программы, надо представить руководству завода согласованную систему целей, обеспечивающих достижение поставленной генеральной цели. В частности, в качестве одной из подцелей достижения генеральной цели, поставленной руководством завода, в систему целей должна быть включена подцель по повышению ритмичности производства тракторов. Разработайте свое организационно-управленческое решение (ПК – 4.2)

8. Одной из основных проблем, возникших перед заводом, выпускающим трактора, является недостаточная ритмичность производства. Она не позволяет обеспечить дальнейший рост производства тракторов, пользующихся устойчивым спросом на рынке сбыта. Чтобы подготовить и принять решение о проведении специальных мероприятий по обеспечению ритмичного функционирования производства, руководство завода должно четко сформулировать цель, характеризующую, с одной стороны, уровень ритмичности производства тракторов, которого хотелось бы достичь при реализации намечаемых мероприятий, а с другой — путь, который приведет к достижению поставленной цели.

Разработайте свое организационно-управленческое решение (ПК – 4.2)

4. Файл и/или БТЗ с полным комплектом оценочных материалов прилагается.