

# Лесообрабатывающее предприятие



**КОРНИЛЬЕВА А.В**  
**СТУДЕНТКА 2**  
**КУРСА**  
**МЕНЕДЖМЕНТ .**  
**УПРАВЛЕНИЕ**  
**ОРГАНИЗАЦИИ.**

# Цели



- Открыть лесоперерабатывающее предприятие
- Окупиться в кратчайшие сроки
- Зарекомендовать себя на рынке

# Задачи



- Купить землю , построить амбар
- Купить оборудование и технику( тельфер, пилорама, пилы, молотки, окорочный станок)
- Нанять высококвалифицированный персонал (бухгалтер, рабочие)
- Найти поставщиков
- Изготавливать качественную продукцию
- Нарботать клиентскую базу

# Особенности



- Разнообразие ассортимента ( поддоны , брус , доска , дрова , заготовка на крыши, материал для постройки бани и др.)
- Приемлемая цена и хорошее качество
- Индивидуальный подход к заказчикам
- Быстрое выполнение заказа

# Функциональные области менеджмента



- 1) Финансовый менеджмент
- 2) Управление персоналом
- 3) Управление качеством
- 4) Маркетинг

# Факторы влияющие на проект



- Особенности продукта и рынка
- Объём рынка
- Риск
- Степень сложности продукта
- Комплексность



**Область стандартизации проекта:  
административно-территориальная  
стандартизация**

# Процессы управления по проекту



- Процесс разработки стратегии (долгосрочный план);
- Управление взаимосвязями
- Сроки

- Кадры
- Информация
- Риск
- Затраты
- Ресурсы

# SMART-методика



□ Specific: Выйти на стабильную прибыль, чтобы иметь возможность для расширения

Необходимо всегда производить качественный продукт, для этого нужно грамотно организовывать работу рабочих, использовать качественный материал.



- **Measurable:** Цель будет считаться достигнутой, когда прибыль будет превышать затраты, как минимум в 2 раза.



- **Achievable:** Ограничения, которые могут повлиять на достижение цели: трудовые ресурсы, временные ресурсы, финансовые ресурсы, неопытность в управлении



- 
- **Relevant:** Выгода будет заключаться в том, что предприятие будет расти и расширяться, что будет способствовать выходу на новый уровень. Выгода для персонала будет заключаться в том, что при расширении предприятия зарплата и условия труда будут улучшаться



- Time bound: Так как мы открываем предприятие с 0, то понадобится достаточно много времени для реализации данной цели. Я думаю, что при грамотном управлении, цель будет достигнута в течении 3-х лет.

Организационно-правовая форма		Характер прав учредителей	Преследующие извлечение прибыли или не имеющие такой цели
Тип	Уточняющая характеристика		
Товарищества	Хозяйственные	Обязательные права	Коммерческие организации( преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности)
Общества	Хозяйственные		
Кооперативы	Производственные		
Кооперативы	Потребительские	Право собственности	Некоммерческие организации( не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками)
Предприятия	Государственные унитарные		
Предприятия	Муниципальные унитарные		
Предприятия	Дочерние		
Учреждения	Финансируемые собственником	Не имеют имущественных прав	Коммерческие и некоммерческие организации
Организации	Общественные		
Организации	Религиозные		
Объединения	Общественные		

Объединения	Религиозные	Не имеют имущественных прав	Коммерческие и некоммерческие организации
Фонды	Благотворительн ые и иные		
Объединения	Юридических лиц		

Нехватка производственных мощностей	Производственные риски	Использование морально и материально устаревшего оборудования значительно снижает производительность труда при лесозаготовке и увеличение себестоимости продукции
Дефицит квалифицированного персонала	Производственные риски	Недостаток квалифицированного персонала связано с: плохие условия труда; невозможность вкладывать деньги в обучение персонала.
Рост затрат на покупку оборудования	Коммерческие риски	Риск обусловлен зависимостью лесобрабатывающего предприятия от предприятий выпускающих оборудование для работ в лесной деятельности
Рост затрат на обеспечение качества товара	Коммерческие риски	Так как лесобрабатывающие предприятия находятся за городом, то во время транспортировки качество товаров может ухудшаться
Природные аномалии	Природные риски	Наиболее опасным для деятельности лесобрабатывающих предприятий- это пожар. Неэффективная деятельность гос. лесной охраны

# Разделы плана управления коммуникациями

Раздел плана	Комментарий
Предмет коммуникации	Информация о ходе работы, что поможет наиболее быстрому достижению цели
Цель коммуникации	Информация распространяется с целью заинтересовать персонал в достижении цели организации. Доказать, что достижение цели улучшит их трудовую деятельность.
Частота коммуникации	Раз в месяц, на плановом собрании. Сначала будут подводиться итоги прошедшего месяца и делаться выводы. И на основе выводов будем строить планы на будущий месяц.
Дата начала ( завершения)	Начало месяца-конец месяца. Окончательные итоги будут подводиться спустя 3 года.
Формат	В электронном виде, в устной форме на собрании, в письменном виде( план).
Ответственные лица	Зам. директора
Адресат коммуникации	Руководитель той или иной отрасли предприятия

# Контроль

Метод направляющего контроля	Происходит непрерывное измерение состояния и поведения объекта контроля.
Метод предварительного контроля	Начинается задолго до начала какого-либо целеустремленного действия
Метод фильтрующего контроля	Основан на жёстком контроле соответствия объекта определённым параметрам.
Метод последующего контроля	Проводится после завершения действия на основе сравнения результата с существующими нормами и предварительными оценочными характеристиками

# Фиксированная цена (Lump Sum)



- Контракты, которые имеют заранее установленную цену на поставляемый продукт, который должен быть описан в контракте детально. Детальное описание содержания и результатов необходимо как для расчета точной цены контракта, так и во избежание разногласий при приемке-сдаче работ.
- Риски покупателя минимальны, риски поставщика максимальны, поскольку есть риск недооценить работы при установлении цены;

# Цена за единицу



- Гибридный тип контрактов, содержащих положения как контрактов с возмещением затрат, так и контрактов с фиксированной ценой. Такой тип контрактов имеет сходство с контрактом с возмещением затрат в том, что они допускают внесение изменений и поправок. На момент заключения контракта общая стоимость договора и точное количество предметов поставки еще не определены покупателем.

# Стимулирующие контракты



- Используются, когда есть некоторый уровень неопределенности в стоимости проекта.
- Этот тип контракта является общим для проектов с участием пилотных программ или проект, использующий новые технологии.
- Есть три фактора затрат в стимулирующем контракте: целевая цена, цель прибыли и максимальная стоимость.
- Основной механизм стимулирующего контракта заключается в разделении любой целевой цены перерасходом между клиентом и поставщиком услуг для того, чтобы свести к минимуму бизнес-риски для обеих сторон.

- **Подрядные торги** — это способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, при котором выбор подрядчика (поставщика) производится на конкурсной основе.



**Рисунок – 6.2 Состав конкурсной документации**

# Критерии выбора поставщика

- сроки выполнения заказов;
- условия оплаты;
- предлагаемый ассортимент;
- наличие сервисного обслуживания;
- удаленность поставщика от потребителя;
- периодичность поставок;
- минимальный размер партии товара;
- надежность снабжения;
- соответствие требованиям компании в области охраны труда, промышленной безопасности и охраны окружающей среды;
- финансовое состояние поставщика, его кредитоспособность;
- репутация поставщика

# Итоговый отчёт



- Появление проблем во время реализации можно избежать, если будет работать квалифицированный персонал, добросовестные поставщики.
- Главная проблема в высокой конкуренции, чтобы было проще зарекомендовать себя на рынке- качество должно быть на хорошем уровне.



- Условия труда будут комфортными, что поспособствует лучшей работе персонала.
- Может возникнуть проблема в подборе рабочих, потому что это должны быть физически развитые люди, поэтому нужно будет ввести испытательный срок и постепенно нагружать работника, чтобы организм мог адаптироваться.