МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»**

Институт инженерной экономики

Кафедра информационно-экономических систем

**ОТЧЁТ О ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЕ № 7**

Формирование миссии и стратегии предприятия

Преподаватель  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ И.В.Василенко

подпись, дата

Обучающийся БПЭ22-02 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ П.С.Холмуродова

подпись, дата

Красноярск 2024

1. **Формирование общего представления о предприятии**
   1. Изучите совокупность факторов, влияющих на организационную структуру исследуемого Вами предприятия.

Внутренние факторы:

Стратегия банка: Определяет основные направления деятельности, такие как кредитование, инвестиции, обслуживание клиентов и другие услуги.  
Размер и масштабы деятельности: Число филиалов и сотрудников. Большие банки обычно имеют более сложную иерархию, чем малые. Технологии: Использование новых технологий может изменить, как работают сотрудники и какие процессы эффективнее.

Внешние факторы:

Регуляторные требования: Законы и правила, которые нужно соблюдать, могут влиять на то, как организована работа. Конкуренция: Наличие других банков на рынке может требовать изменений в структуре для повышения гибкости и адаптивности.

* 1. Охарактеризуйте продукцию (услугу), выпускаемую предприятием. Прием и выдача вкладов. Заключение кредитных договоров, выдача займов. Расчет процентных платежей. Прием платежей в погашение кредитов и процентов.
  2. Сформулируйте существующую стратегию предприятия. Попробуйте ответить на вопрос: «Какой цели подчинялась работа предприятия в последние 4–5 лет?».

Существующая стратегия банка направлена на: Цифровизацию и инновации. Расширение продуктового портфеля. В последние 4-5 лет работа банка подчинялась следующим основным целям: Увеличение клиентской базы, Повышение финансовой устойчивости, Повышение доходов.

1. **Определение внутренних и внешних факторов, влияющих на развитие предприятия**
   1. Определите мотивацию потребителей продукции Вашего предприятия.  Лучшие условия по продуктам: Клиенты ищут выгодные процентные ставки по вкладам и кредитам. Доступность финансовых услуг: Удобные и доступные продукты, такие как кредиты на потребительские нужды. Онлайн-услуги: Возможность управлять своими финансами через интернет-банкинг и мобильные приложения делает процесс более удобным. Наличие широкой сети филиалов и банкоматов может быть решающим фактором для клиентов доступным.
   2. Определите доминирующую мотивационную характеристику персонала Вашего предприятия. Попробуйте ответить на вопрос: «Для чего люди работают на данном предприятии?». Мотивация работника во многом определяет результативность его труда. Сотрудники работают в банке, чтобы развивать свои навыки и карьеру в надежной и развивающейся организации, которая предлагает возможности для повышения квалификации и продвижения по службе.
   3. Определите доминирующий мотив внешних инвесторов Вашего предприятия.

Обоснование: Инвесторы ориентируются на возможность получения значительной прибыли от своих инвестиций, что делает банк привлекательным объектом для вложений. Высокая доходность может быть обеспечена как за счет стабильных дивидендов, так и за счет роста стоимости акций в результате успешной деятельности банка и его эффективного управления. Инвесторы стремятся вложить свои средства в банк, который демонстрирует устойчивый рост и инновационные подходы к предоставлению финансовых услуг, что в свою очередь увеличивает их потенциальную прибыль.

* 1. Оцените макроэкономические тенденции, оказывающие влияние на деятельность Вашего предприятия. В какой степени благополучие (неблагополучие) предприятия определяется общеэкономической конъюнктурой и политикой правительства? Экономический рост: Уровень экономического роста напрямую влияет на спрос на банковские услуги. В период роста увеличивается потребление, что ведет к росту кредитования.  
     Степень влияния: Высокая.

Процентные ставки: Изменения в ключевой процентной ставке, устанавливаемой центральным банком, влияют на стоимость кредитов и доходность депозитов. Низкие ставки могут стимулировать кредитование, но снижать доходность по депозитам.Степень влияния: Высокая. Инфляция: Высокая инфляция может снизить реальную покупательную способность клиентов и увеличить риски невозврата кредитов. Это также может повлиять на стратегию банка по установлению процентных ставок. Степень влияния: Средняя.

* 1. Определите положение Вашего предприятия на рынках сбыта и ресурсов. Является ли Ваше предприятие монополистом на своем рынке? Если нет — то ощущает ли оно конкуренцию и с чьей стороны? Какие факторы ограничивают сбыт профильной продукции?

Банк занимает конкурентное положение на рынке розничных банковских услуг. Он не является монополистом, а активно конкурирует с другими финансовыми учреждениями. Конкуренция со стороны крупных банков, Крупные банки обладают значительными ресурсами и широким спектром услуг, что делает их сильными конкурентами. **Факторы, ограничивающие сбыт профильной продукции:** Экономическая нестабильность: Колебания в экономике, могут снижать потребительский спрос на кредиты и другие финансовые услуги. \*Изменение потребительских предпочтений. \*Высокий уровень конкуренции.

1. **Характеристика процессов, происходящих на предприятии**
   1. Сформулируйте основные принципы политики Вашего предприятия по отношению к спросу (потребителям). Меняется ли что-то в политике производства, сбыта и цен, если происходят изменения на рынке сбыта. Каковы были Ваши шаги в ответ на рост или падение спроса?

А) Ориентация на клиента. Б) Инновации и адаптация.

Если происходит изменения на рынке сбыта, то у нас меняется ценовая политика либо маркетинг. При росте спроса банк может повысить процентные ставки по кредитам, а при падении спроса проводится снижение ставок, улучшение обслуживание, анализ причин падение.

* 1. Сформулируйте основные принципы кадровой политики предприятия. Меняется ли что-то в кадровой политике предприятия, если происходят изменения на рынке и в производстве? Важна ли для Вас производительность Вашего предприятия? Если на нем имеется избыточная рабочая сила, то чем это вызвано?

Ориентация на развитие и обучение. Привлечение талантов. При изменениях на рынке и в производстве кадровая политика может изменяться следующим образом: Адаптация к новым требованиям. Изменение подходов к мотивации. Производительность- является одним из ключевых факторов успешной деятельности банка. Если на предприятии имеется «избыточная рабочая сила», это может быть вызвано несколькими факторами: Снижение спроса на услуги.

* 1. Оцените направления структурных изменений, произошедших на Вашем предприятии, за последние три-пять лет. Как изменение сбытовой политики в результате действия рыночных факторов сказалось на структуре производимой предприятием продукции? Изменилось ли и как использование материальных ресурсов после падения загрузки производства?

В последние 3-5 лет банк прошел через несколько ключевых структурных изменений, направленных на адаптацию к изменяющимся рыночным условиям и потребностям клиентов. Внедрение цифровых технологий, Изменение структуры персонала, Оптимизация филиальной сети. Перераспределение ресурсов: Банк перенаправил ресурсы на развитие цифровых платформ и автоматизацию процессов, что позволило сократить зависимость от материальных ресурсов и снизить операционные затраты.

* 1. Охарактеризуйте применяемую на Вашем предприятии технологию. Получает ли Ваше предприятие экономию на масштабах производства (т. е. растет ли прибыль на единицу продукции при увеличении объемов производства и сбыта)? Позволяет ли технология перейти с выпуска одного вида продукции на выпуск другого, с какими затратами и в какие сроки?

Автоматизация и цифровизация: Большинство современных банков применяют автоматизированные системы для обработки транзакций, клиентских данных и управления рисками. Это снижает затраты на труд и увеличивает скорость обслуживания. Переход на выпуск другого вида продукции  
Гибкость технологий: Современные технологии позволяют банку быстро адаптироваться к изменениям в спросе и запускать новые продукты (например, кредиты, депозитные программы) с минимальными затратами.  
Затраты и сроки: Переход на выпуск нового продукта может потребовать затрат на разработку и тестирование. Время, необходимое для запуска нового продукта, обычно составляет от нескольких недель до нескольких месяцев, в зависимости от сложности продукта и регулирующих требований

* 1. Охарактеризуйте стиль управления на Вашем предприятии. Доверяете ли Вы своим подчиненным или предпочитаете быть постоянно в курсе их дел, чтобы застраховаться от их ошибок (непрофессионализма)?

Часто в банке используется стиль основанный на доверии и делегировании задач. Руководство ожидает, что сотрудники будут брать на себя ответственность за свои действия. Еще не более важно является сотрудничество между отделами и командами, что способствует болле эффективному решению. Что касается личного стиля управления, то доверие к подчененным- это ключевой аспект.

* 1. Оцените состояние капитала и инвестиционную привлекательность Вашего предприятия. Попробуйте выбрать и классифицировать основные факторы, 8 отрицательно влияющие на состояние и структуру капитала. Можно ли нейтрализовать эти факторы, и каким образом?

Основные факторы, негативно влияющие на состояние капитала  
1)Высокий уровень задолженности: Чрезмерные обязательства могут снизить финансовую устойчивость.  
2)Низкая рентабельность: Убытки или низкая прибыль могут негативно сказаться на способности привлекать инвестиции.  
3)Нехватка оборотных средств: Недостаток ликвидных активов затрудняет повседневное финансирование операций.  
4)Нестабильность доходов: Колебания выручки из-за сезонности или экономических факторов создают риски для инвесторов.  
5)Проблемы с корпоративным управлением: Неэффективное управление может привести к неправильным инвестиционным решениям.  
6)Высокие операционные затраты: Большие издержки снижают чистую прибыль и ухудшают финансовые показатели.  
7)Негативная репутация: Проблемы с клиентами или регуляторами могут снизить доверие инвесторов.  
8)Неэффективная структура капитала: Неправильное соотношение долга и собственного капитала может привести к повышенным рискам.

Нейтрализация негативных факторов  
-Управление задолженностью: Оптимизация долгов и финансовых обязательств помогут снизить нагрузку.  
-Повышение рентабельности: Оптимизация процессов и внедрение инноваций могут увеличить прибыль.  
-Улучшение ликвидности: Увеличение оборотных средств за счет эффективного управления запасами и дебиторской задолженностью.  
-Разнобразие доходов: Разработка новых продуктов и выход на новые рынки снизят зависимость от колебаний.

Чтобы оценить состояние капитал банка, необходимо учитывать несколько ключевых элементов.

1. Определить активы банка: Наличие оборудований (банкоматы и тд), Кредиты, Кассовые остатки (наличные деньги на кассе)
2. Определить обязательства банка: Вклады клиентов, Аренда помещения

Кол-во клиентов 120

В кредит выдано **100млн**, **6млн** оборудования, **12млн** наличные, 3 филиала в аренду по **2млн** в мес. Во вклад вложено **25млн**

Капитал=100млн-6млн-6млн+25млн+12млн

**Капитал=51млн**

* 1. Оцените возможные перспективы дальнейшего существования Вашего предприятия в рамках сложившейся стратегии. Достаточно ли жизнеспособна, с Вашей точки зрения, организационная структура, которая использовалась до сих пор на Вашем предприятии? Если нет, то, в каком направлении она может быть усовершенствована? Каковы основные проблемы, возникающие в связи с этим? Что является результатом выполнения задания

Для обеспечения дальнейшего существования предприятия важно адаптировать стратегию и организационную структуру к современным вызовам. Это включает в себя улучшение гибкости, оптимизацию процессов и развитие коммуникации внутри команды. Думаю, что мое предприятие вполне жизнеспособна, поскольку мы постоянно внедряем новые технологии, предоставляем разнобразие продуктов.