## **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\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

институт/ факультет/ подразделение

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Информационных экономических систем \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

кафедра/ цикловая комиссия

**ОТЧЕТ О ПРАКТИЧЕСКОЙ** **РАБОТЕ № 10**

Вариант № 3

по \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Программной инженерии\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

наименование дисциплины

«Формирование миссии и стратегии предприятия»

тема

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

подпись, дата инициалы, фамилия

Обучающийся БПЭ22-02 223410016 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ А.С. Ильюхина

группа, № зачетной книжки подпись, дата инициалы, фамилия

Красноярск 2024

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

**Факторы, влияющие на организационную структуру предприятия**

Факторы внешней среды:

- ***экономические условия:*** Состояние экономики, уровень конкуренции и спрос на продукцию предприятия могут влиять на необходимость поддержания оборудования в работоспособном состоянии;

- ***технологические изменения***: Внедрение новых технологий может потребовать изменений в процессах обслуживания и ремонта оборудования;

***- законодательные требования***: Нормативные акты, касающиеся безопасности и охраны труда, могут обязывать предприятие поддерживать оборудование в определенном состоянии.

Факторы внутренней среды:

- ***организационная культура****:* Степень вовлеченности сотрудников в процессы обслуживания и ремонта оборудования, а также отношение к качеству работы;

- ***структура управления****:* Наличие четкой иерархии и распределения ответственности между диспетчерами, ремонтными бригадами и другими бизнес-единицами;

Факторы человеческого ресурса:

***- квалификация и опыт сотрудников:*** Уровень подготовки диспетчеров и ремонтных бригад влияет на эффективность диагностики и ремонта;

*-* ***коммуникация между подразделениями****:* Эффективность взаимодействия между бизнес-единицами для быстрого реагирования на заявки о неисправностях.

Факторы технологической инфраструктуры:

- ***используемые информационные системы:*** Наличие или отсутствие автоматизированных систем для учета заявок, ведения журнала неполадок и планирования ремонтов;

-***оборудование и инструменты****:* Доступность современного оборудования для диагностики и ремонта влияет на скорость и качество выполнения работ.

Финансовые факторы:

***- бюджет на обслуживание и ремонт***: Ограниченные финансовые ресурсы могут ограничивать возможности по поддержанию оборудования в исправном состоянии;

***- инвестиции в модернизацию***: Наличие средств для обновления устаревшего оборудования или внедрения новых технологий.

* 1. Охарактеризуйте продукцию (услугу), выпускаемую предприятием.

1. Основная услуга предприятия - **обслуживание и ремонт оборудования**. Предприятие предлагает услуги по диагностике, ремонту и техническому обслуживанию оборудования, что включает в себя:

***- сбор заявок о неисправностях****:* Диспетчер бизнес-единицы «Сервис» отвечает за получение информации о проблемах с оборудованием от других бизнес-единиц;

***- осмотр и диагностика:*** Ремонтные бригады проводят осмотры и диагностику оборудования для выявления неисправностей;

*-* ***ведение журнала неполадок****:* Все выявленные неисправности фиксируются в журнале, что позволяет отслеживать историю проблем и планировать необходимые ремонты;

***- планирование ремонтных работ:*** На основе данных из журнала неполадок формируется план работ, что обеспечивает системный подход к ремонту оборудования;

- ***контроль устранения неполадок****:* Диспетчер следит за выполнением работ, фиксируя фактические даты ремонта в журнале.

2. **Сервисное сопровождение**. Предприятие может предлагать дополнительные услуги, такие как консультации по эксплуатации оборудования, обучение сотрудников других бизнес-единиц или рекомендации по улучшению процессов обслуживания.

* 1. Сформулируйте существующую стратегию предприятия. Попробуйте ответить на вопрос: «Какой цели подчинялась работа предприятия в последние 4–5 лет?».

**1. Обеспечение надежности оборудования** - это обеспечивало минимизацию простоев и повышение общей эффективности производственных процессов;

**2. Систематизация процессов обслуживания** - введение системы сбора заявок о неисправностях и ведение журнала неполадок позволило создать структурированный подход к диагностике и ремонту. Это повысило прозрачность процессов и облегчило управление ими;

**3. Оптимизация ремонтных работ** - формирование плана ремонтных работ на основе анализа данных из журнала неполадок способствовало более рациональному распределению ресурсов и времени, что в свою очередь снижало затраты на обслуживание и улучшало планирование;

**4. Повышение качества обслуживания** - контроль за устранением неполадок и систематический подход к ремонту способствовали улучшению качества предоставляемых услуг, что могло положительно сказаться на удовлетворенности клиентов и репутации предприятия;

1. **Определение внутренних и внешних факторов, влияющих на развитие предприятия**
   1. Определите мотивацию потребителей продукции Вашего предприятия.

Определение мотивации потребителей продукции предприятия может быть основано на нескольких ключевых аспектах:

**1. Надежность и качество оборудования**. Потребители заинтересованы в покупке продукции, которая обеспечивает высокую надежность и минимальные простои. Эффективная система обслуживания и быстрота реагирования на неисправности создают уверенность в том, что оборудование будет работать без сбоев;

**2. Своевременность обслуживания**. Потребители ценят, когда их заявки обрабатываются быстро, а ремонтные работы выполняются в кратчайшие сроки. Это снижает время простоя и увеличивает производительность их собственных бизнес-процессов;

**3. Прозрачность процессов**. Система ведения журнала неполадок и планирования ремонтных работ обеспечивает потребителей информацией о состоянии оборудования. Это создает доверие и позволяет им лучше планировать свои операции;

**4. Качество сервиса**. Клиенты мотивированы выбирать ваше предприятие, если они уверены в высоком уровне сервиса. Это включает в себя не только качество ремонта, но и уровень взаимодействия с диспетчером и ремонтными бригадами;

**5. Экономическая эффективность**. Потребители заинтересованы в снижении затрат на обслуживание и ремонты. Эффективная система диагностики и планирования позволяет минимизировать неожиданные расходы и оптимизировать бюджет;

**6. Поддержка и консультации**. Дополнительные услуги, такие как консультации по эксплуатации оборудования и профилактическому обслуживанию, могут повысить мотивацию клиентов к сотрудничеству с вашим предприятием.

* 1. 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.

Определение доминирующей мотивационной характеристики персонала на данном предприятии может быть основано на нескольких ключевых аспектах, учитывающих специфику работы в сфере обслуживания и ремонта оборудования.

**1. Финансовая мотивация**. Работники заинтересованы в получении стабильного дохода, который зависит от их квалификации и производительности;

**2. Профессиональное развитие**. Сотрудники могут быть мотивированы возможностью повышения квалификации, участия в тренингах и семинарах. Это позволяет им не только улучшать свои навыки, но и повышать свою ценность на рынке труда;

**3. Удовлетворение от работы**. Работа в команде, возможность решать сложные задачи и видеть результаты своего труда (например, успешный ремонт оборудования) могут приносить удовлетворение;

**4. Стабильность и безопасность**. Работники ценят стабильность рабочего места, особенно в условиях нестабильной экономической ситуации. Уверенность в том, что предприятие будет существовать и развиваться, способствует повышению мотивации;

**5. Признание и уважение**. Работники стремятся к признанию своих заслуг со стороны руководства и коллег. Позитивная обратная связь и публичное признание успехов могут значительно повысить мотивацию;

**6. Командный дух**. Создание позитивной атмосферы в коллективе, где сотрудники поддерживают друг друга и работают на общий результат, также является важным фактором мотивации.

* 1. Определите доминирующий мотив внешних инвесторов Вашего предприятия.

**1. Финансовая отдача**. Инвесторы заинтересованы в получении высокой доходности от своих вложений;

**2. Стабильность и безопасность**. Инвесторы стремятся вкладывать средства в стабильные и безопасные предприятия;

**3. Рост и развитие**. Инвесторы могут быть мотивированы перспективами роста бизнеса. Если ваша компания демонстрирует хорошие результаты в обслуживании и ремонте оборудования, это может свидетельствовать о возможности расширения услуг, увеличения клиентской базы и, соответственно, повышения доходов;

**4. Инновации и технологии**. Интерес к внедрению новых технологий и методов работы может быть важным мотивом для инвесторов.

* 1. Оцените макроэкономические тенденции, оказывающие влияние на деятельность Вашего предприятия. В какой степени благополучие (неблагополучие) предприятия определяется общеэкономической конъюнктурой и политикой правительства?

**1. Экономический рост и спад** - **влияние на спрос**: В условиях экономического роста предприятия, использующие оборудование, могут увеличивать объемы производства и, соответственно, потребность в обслуживании и ремонте;

**2. Инфляция** - **рост цен**: Увеличение цен на запчасти и услуги может привести к повышению затрат на ремонт и обслуживание оборудования;

**3. Государственная политика** - **Регулирование и субсидии**: Политика правительства в области поддержки промышленности, включая субсидии или налоговые льготы, может способствовать развитию бизнеса. Наоборот, жесткие регуляции могут увеличить затраты и снизить конкурентоспособность;

**4. Экологические факторы** - **устойчивое развитие**: Увеличение внимания к экологическим вопросам может привести к необходимости модернизации оборудования для соответствия новым стандартам.

Благополучие предприятия во многом зависит от общеэкономической конъюнктуры и политики государства. Экономические колебания, политическая стабильность и государственные инициативы могут значительно влиять на спрос на услуги бизнеса, его финансовые результаты и возможность роста.

* 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?

Данное предприятие не является монополистом на своем рынке. Оно ощущает конкуренцию со стороны:

1. Других компаний, предлагающих аналогичные услуги.
2. Факторы, ограничивающие сбыт профильной продукции:

- качество и надежность услуг;

- ценовая политика;

- информационные технологии;

- экономическая ситуация.

Таким образом, понимание позиции предприятия на рынке и активная работа над улучшением услуг помогут предприятию успешно конкурировать и развиваться.

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?

**Основные принципы политики предприятия по отношению к спросу (потребителям):**

1. **Клиенториентированность**: Все процессы должны быть направлены на удовлетворение потребностей клиентов;
2. **Прозрачность процессов**: Обеспечение клиентов информацией о статусе их заявок и ремонтов. Это позволит повысить доверие и удовлетворенность;
3. **Качество услуг**: Постоянный контроль за качеством выполняемых работ и регулярное обучение персонала для повышения квалификации;
4. **Прогнозирование потребностей**: Использование данных о предыдущих заявках и ремонтах для прогнозирования будущих потребностей и планирования ресурсов.  
     
   Изменения в политике производства, сбыта и цен при изменениях на рынке:
5. **Анализ рыночной ситуации**: При изменении спроса необходимо провести анализ рынка, чтобы понять причины изменений (например, экономические колебания, появление новых конкурентов, изменения в потребительских предпочтениях);
6. **Адаптация ценовой политики**:   
   - **при росте спроса**: Возможность повышения цен на услуги, если это не приведет к потере клиентов. Также можно рассмотреть введение премиум-услуг;  
   - **при падении спроса**: Необходимо рассмотреть возможность снижения цен или предложения специальных акций для привлечения клиентов;
7. **Оптимизация производственных процессов**: В условиях роста спроса следует увеличить количество ремонтных бригад или расширить рабочие часы. При падении спроса можно оптимизировать ресурсы, чтобы избежать избыточных затрат;
8. **Маркетинговые стратегии**: Разработка новых рекламных кампаний для привлечения клиентов в условиях роста спроса или улучшение имиджа компании при падении спроса.

Таким образом, политика предприятия должна быть гибкой и адаптивной к изменениям на рынке, что позволит максимально эффективно реагировать на запросы потребителей и поддерживать конкурентоспособность.

* 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?

*Основные принципы кадровой политики предприятия:*

1. **Клиенториентированность**: Обучение сотрудников навыкам эффективного взаимодействия с клиентами и понимания их потребностей;

2. **Постоянное обучение и развитие**: Регулярные тренинги и курсы повышения квалификации для сотрудников, чтобы они могли эффективно выполнять свои задачи и адаптироваться к новым технологиям;

3. **Оценка производительности**: Введение системы регулярной оценки работы сотрудников, чтобы выявлять сильные стороны и области для улучшения;

4. **Мотивация и вознаграждение**: Создание системы мотивации, которая включает как материальные, так и нематериальные стимулы для повышения производительности труда;

5. **Гибкость в управлении кадрами**: Способность оперативно реагировать на изменения в спросе на услуги и корректировать численность персонала в зависимости от текущих потребностей;

6. **Командный подход**: Формирование команд для выполнения конкретных задач, что способствует улучшению взаимодействия между различными подразделениями.

*Изменения в кадровой политике при изменениях на рынке и в производстве:*

- **При росте спроса**:

- увеличение штата сотрудников для обработки большего объема заявок;

- привлечение временных работников или аутсорсинг определенных функций.

- **При падении спроса**:

- оптимизация численности персонала (сокращение или перераспределение задач);

- переобучение сотрудников для работы в других областях или на других проектах.

*Важность производительности предприятия:*

Производительность является ключевым фактором успешной работы предприятия. Высокая производительность позволяет:

- снижать затраты на единицу продукции или услуги;

- увеличивать объемы производства без значительного увеличения затрат;

- улучшать качество услуг и удовлетворенность клиентов.

*Избыточная рабочая сила:*

Если на предприятии имеется избыточная рабочая сила, это может быть вызвано несколькими факторами:

1. **Снижение спроса**: Если объем заявок на услуги падает, может возникнуть избыток сотрудников;

2. **Неэффективное планирование**: Неправильная оценка потребностей в рабочей силе при планировании новых проектов или услуг;

3. **Технический прогресс**: Внедрение новых технологий, которые позволяют выполнять работу с меньшим количеством людей;

4. **Изменения в стратегии компании**: Переход к новым бизнес-моделям или услугам, которые требуют другого состава персонала.

Таким образом, кадровая политика должна быть динамичной и адаптивной к изменениям внешней среды, что позволит поддерживать эффективность работы предприятия и удовлетворенность клиентов.

* 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?

*Оценка направлений структурных изменений на предприятии за последние три-пять лет:*

1. **Автоматизация процессов**:

- внедрение систем автоматизации для сбора и обработки заявок о неисправностях. Это позволило ускорить реакцию на обращения и улучшить учет оборудовании;

- использование программного обеспечения для мониторинга состояния оборудования в реальном времени;

2. **Оптимизация структуры обслуживания**:

- создание специализированных команд для диагностики и ремонта, что повысило эффективность работы и сократило время простоя оборудования;

- разделение функций диспетчера и ремонтных бригад для улучшения координации и управления процессами;

3. **Изменение подхода к ремонту**:

- переход от реактивного (ремонт по заявкам) к проактивному (плановое обслуживание) подходу, что позволило снизить количество аварийных ситуаций и увеличить надежность оборудования.

*Изменение сбытовой политики и его влияние на структуру продукции:*

1. **Адаптация к рыночным условиям**:

- увеличение гибкости в производственном процессе для быстрой реакции на изменения спроса. Это может включать в себя изменение ассортимента продукции или услуг, предлагаемых клиентам;

- Разработка новых услуг, связанных с обслуживанием и ремонтом оборудования, что позволяет диверсифицировать источники дохода;

2. **Фокус на качестве**:

- увеличение внимания к качеству продукции и услуг в ответ на требования клиентов, что может привести к изменению производственных процессов и внедрению новых стандартов качества.

* 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?

**Экономия на масштабах производства**

Данное предприятие может получать экономию на масштабах производства, если:

• увеличение объемов производства приводит к снижению средних затрат на единицу продукции за счет более эффективного использования ресурсов;

• оптимизация процессов обслуживания и ремонта оборудования позволяет сократить время простоя, что в свою очередь увеличивает объемы производства и прибыль.

**Переход на выпуск другого вида продукции**

Технология, описанная выше, может быть адаптирована для перехода с выпуска одного вида продукции на другой, однако это потребует:

1. **анализа новых требований**: Необходимо провести анализ требований к новому виду продукции, включая спецификации, оборудование и процессы;

2. **обучения персонала**: Возможно потребуется обучение сотрудников новым методам работы и техническим аспектам нового продукта;

3. **перенастройки оборудования**: В зависимости от характера нового продукта может потребоваться перенастройка или модификация оборудования;

4. **временные затраты**: Переход может занять от нескольких недель до нескольких месяцев в зависимости от сложности нового производства и уровня подготовки персонала;

5. **финансовые затраты**: Затраты могут варьироваться в зависимости от необходимых изменений в инфраструктуре, обучении персонала и закупке нового оборудования.

* 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)?

**Характеристика стиля управления на предприятии**

1. **централизованный контроль**: Диспетчер бизнес-единицы «Сервис» играет ключевую роль в сборе заявок и контроле за выполнением ремонтных работ. Это указывает на наличие четкой структуры и иерархии, где решения принимаются на более высоком уровне;

2. **систематизация процессов**: Наличие журнала неполадок и планирования ремонтных работ свидетельствует о системном подходе к управлению. Это позволяет минимизировать риски и повысить эффективность работы;

3. **ответственность и контроль**: Диспетчер контролирует устранение неполадок, что говорит о стремлении к высокому качеству выполнения задач. Это может быть как проявлением доверия к ремонтным бригадам, так и необходимостью предостеречься от возможных ошибок;

4. **вовлечение сотрудников**: Ремонтные бригады участвуют в осмотре и диагностике оборудования, что подразумевает некоторую степень вовлеченности и ответственности за результаты своей работы. Это создает атмосферу сотрудничества, где мнения и опыт сотрудников ценятся.

**Доверие к подчиненным**

Позиция относительно доверия к подчиненным может зависеть от ряда факторов:

• **Опыт и квалификация команды**: Если у вас высококвалифицированные специалисты, вы можете больше доверять их профессионализму и меньше контролировать их действия;

• **История выполнения задач**: Если в прошлом сотрудники демонстрировали высокие результаты и низкий уровень ошибок, это может укрепить ваше доверие к ним;

• **Культура организации**: В организациях с сильной культурой доверия сотрудники чувствуют себя более уверенно и мотивированно, что может снизить необходимость постоянного контроля.

* 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?

**Состояние капитала:**

**1. Стоимость предприятия:**

- Оценка: 7,000,000 руб.

- Описание: Предприятие, которое обеспечивает работоспособность оборудования других бизнес-единиц предприятия.

**2. Оборудование для учета и контроля выполняемых работ:**

- Оценка: 500,000 руб.

- Описание: Компьютерная техника и программное обеспечение для учета заявок, плана работ, выполнения работ и ведения документации.

**Общая стоимость капитала**

**- Итого: 7,500,000 руб.**

**Основные факторы, негативно влияющие на состояние и структуру капитала:**

**1. Низкая автоматизация процессов:**

- Стоимость: Потери времени и ресурсов могут составлять до 500,000 руб. в год.

- Решение: Внедрение ERP-системы (стоимость внедрения — около 1,500,000 руб.).

**2. Отсутствие четкой ответственности:**

- Стоимость: Задержки в выполнении задач могут привести к потерям до 3,000,000 руб. в год.

- Решение: Оптимизация организационной структуры (стоимость — 750,000 руб. на обучение и перераспределение обязанностей).

**3. Недостаток квалификации персонала:**

- Стоимость: Ошибки из-за недостатка квалификации могут стоить до 1,500,000 руб. в год.

- Решение: Регулярное обучение (стоимость — 150,000 руб. в год).

**4. Нехватка прозрачности в процессе закупок:**

- Стоимость: Непонимание со стороны других подразделений может привести к потерям до 4,000,000 руб. в год.

- Решение: Установление прозрачных процедур (стоимость — 100,000 руб.).

**5. Проблемы с качеством материалов:**

- Стоимость: Некачественные материалы могут обойтись в 1,000,000 руб. в год.

- Решение: Проведение контроля качества (стоимость — 470,000 руб.).

**6. Недостаточная гибкость в реагировании на изменения рынка:**

- Стоимость: Упущенные возможности могут стоить до 1,000,000 руб. в год.

- Решение: Разработка стратегий адаптации (стоимость — 650,000 руб.).

* 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

**Жизнеспособность текущей организационной структуры**  
  
1. **Плюсы**:  
• Наличие четкой роли диспетчера, который координирует процесс.  
• Система учета неисправностей позволяет формировать план ремонта.  
  
2. **Минусы**:  
• Возможно, недостаточная гибкость в реагировании на срочные заявки.  
• Отсутствие автоматизации процесса может приводить к задержкам.  
• Неэффективное распределение ресурсов между ремонтными бригадами.  
  
**Усовершенствование организационной структуры**  
  
1. **Автоматизация процессов**:  
• Внедрение системы управления заявками (например, с использованием CRM или специализированного ПО), что позволит ускорить процесс сбора и обработки заявок.  
• Использование мобильных приложений для ремонта, чтобы бригады могли сразу заносить данные о выполненных работах.  
  
2. **Оптимизация распределения ресурсов**:  
• Создание системы приоритета заявок на основе критичности неисправностей.  
• Введение регулярных плановых осмотров оборудования для снижения числа аварийных ситуаций.  
  
3. **Обучение персонала**:  
• Проведение тренингов для диспетчеров и ремонтных бригад по эффективному взаимодействию и использованию новых технологий.  
  
**Основные проблемы**  
1. **Задержки в обработке заявок**:  
  
• Ручной ввод данных и отсутствие автоматизации могут приводить к ошибкам и замедлению работы.  
  
2. **Недостаточная прозрачность процессов**:  
• Отсутствие четкой отчетности может затруднять мониторинг выполнения плана ремонтов.  
  
3. **Неэффективное использование ресурсов**:  
• Ремонтные бригады могут быть перегружены или, наоборот, простаивать из-за неэффективного распределения задач.  
  
**Результат выполнения задания**  
  
1. **Анализ текущей ситуации**: Оценка жизнеспособности организационной структуры и выявление ее слабых мест.  
2. **Рекомендации по усовершенствованию**: Предложение конкретных шагов по автоматизации процессов, оптимизации распределения ресурсов и обучению персонала.  
3. **Выявление проблем**: Определение основных проблем, мешающих эффективной работе бизнес-единицы «Сервис».