**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

кафедра информационных экономических систем

кафедра/ цикловая комиссия

**ОТЧЕТ ПО ЛАБАРАТОРНОЙ РАБОТЕ**

Формирование миссии и стратегии предприятия

Тема

16 вариант

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

подпись, дата инициалы, фамилия

Обучающийся БПЭ22-02, 223410040 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ В.С. Соглаева

номер группы, зачетной книжки подпись, дата инициалы, фамилия

Красноярск 2024

Формирование общего представления о предприятии

1. **Изучите совокупность факторов, влияющих на организационную структуру исследуемого Вами предприятия.**

Большие комплексы имеют более сложную структуру с несколькими отделами (администрация, тренерский состав, технический персонал);

Различные виды услуг требуют различной организационной структуры, например, если спортивный комплекс предоставляет как фитнес-услуги, так и тренировки по конкретному виду спорта;

Внедрение новых технологий для управления клиентами и тренировками может требовать изменений в структуре;

Наличие разнообразных групп клиентов (дети, взрослые, профессиональные спортсмены) требует гибкости в организации.

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

*Фитнес-тестирование* — это комплексная оценка физического состояния клиента, включающая измерение уровня физической подготовки, силы, выносливости и гибкости. Тестирование помогает определить индивидуальные потребности и цели, а также разработать персонализированную программу тренировок;

*Фитнес бар* предлагает здоровые напитки и закуски, такие как протеиновые коктейли, смузи, энергетические батончики и свежевыжатые соки;

*Массажный кабинет* предлагает широкий спектр массажных услуг, включая классический, спортивный, расслабляющий, лечебный и антицеллюлитный массаж. Массаж помогает улучшить кровообращение, снять мышечное напряжение и стресс, а также способствует восстановлению после физических нагрузок;

*Ментальный фитнес* включает занятия йогой, пилатесом и стретчингом, направленные на улучшение гибкости, укрепление мышц, а также развитие концентрации и расслабления. Эти практики помогают снизить уровень стресса и повышают общее психоэмоциональное состояние;

*Кардио-зона* оборудована современными кардиотренажерами (беговые дорожки, велотренажеры, эллиптические тренажеры), которые помогают развивать выносливость и сжигать калории. Зона предназначена для индивидуальных тренировок и групповых занятий по кардионагрузке;

*WORKOUT* – система тренировок с собственным весом или небольшим отягощением, основой которых является пропорциональное развитие силы, выносливости и гибкости всего тела; новый вид спорта, входит в состав дисциплин воздушно-силовой атлетики. Проводится в тренажерном зале;

Зона боевых искусств – это специализированная часть фитнес-центра, оборудованная для проведения тренировок по различным боевым искусствам и единоборствам;

*Зона функционального тренинга* направлен на развитие силы, выносливости и координации через упражнения, имитирующие повседневные движения;

*DANCE FIT START* – Программа фитнеса через танцы, ориентированная на начинающих. Включает простые хореографические элементы и комбинации движений под популярную музыку. Занятия помогают развить ритмичность, гибкость и общую физическую форму в непринужденной атмосфере;

*Тренажерный зал* оснащен разнообразным оборудованием для силовых тренировок: свободные веса, многофункциональные тренажеры и специализированные устройства для различных групп мышц;

*Аквазона* включает в себя плавательный бассейн и зоны для водных процедур (джакузи, сауны). Она предлагает клиентам возможность заниматься аквааэробикой, плаванием и расслабляющими процедурами в воде, что способствует восстановлению и улучшению общего самочувствия;

*Персональные трен*ировки проводятся квалифицированными тренерами, которые разрабатывают индивидуальные программы тренировок с учетом целей клиента (похудение, набор массы, улучшение физической формы). Тренеры предоставляют поддержку и мотивацию, обеспечивая максимальную эффективность занятий.

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

Стратегии:

Развитие инфраструктуры: Улучшение и модернизация спортивных объектов для привлечения большего числа посетителей;

Расширение спектра услуг: Введение новых программ и услуг (например, детский фитнес);

Маркетинг и привлечение клиентов: Активное продвижение комплекса через социальные сети.

Цели:

Основной целью было привлечение новых клиентов и удержание существующих, что достигалось через внедрение программ лояльности и акций.

Стремление к повышению уровня обслуживания и профессионализма тренеров, что способствовало росту репутации комплекса.

Определение внутренних и внешних факторов, влияющих на развитие предприятия

1. **Определите мотивацию потребителей продукции Вашего предприятия.**

Забота о здоровье: Потребители стремятся улучшить физическое состояние и общее здоровье;

Эстетические цели: Желание улучшить внешний вид, снизить вес или нарастить мышечную массу.

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.**

Финансовое вознаграждение: Заработная плата и премии;

Профессиональный рост: Возможности повышения квалификации и карьерного роста;

Командный дух: Атмосфера сотрудничества и поддержки внутри коллектива;

Удовлетворение от работы: Желание помогать клиентам достигать их целей.

1. **Определите доминирующий мотив внешних инвесторов Вашего предприятия.**

Прибыльность: Ожидание высокой доходности от вложений.

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 доходов населения влияет на спрос на услуги;

Увеличение интереса к здоровому образу жизни: Тренды на здоровье и фитнес способствуют росту рынка;

Инфляция: Повышение цен может снизить покупательскую способность клиентов.

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?**

Предприятие не является монополистом на своем рынке. Оно испытывает конкуренцию со стороны: других спортивных комплексов, фитнес-клубов.

Факторы ограничения сбыта:

Высокая конкуренция;

Изменение предпочтений потребителей (например, переход к онлайн-тренировкам или же отсутствие спорта в жизни вовсе);

Сезонность спроса (например, большое кол-во людей появляется в весенний период, когда все начинают активно худеть к лету).

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):

Ориентированность на клиента: Постоянный анализ потребностей и предпочтений клиентов;

Качество услуг: Обеспечение высокого уровня обслуживания и качества предоставляемых услуг;

Гибкость в предложениях: Быстрая адаптация к изменениям на рынке и готовность к внедрению новых услуг;

Обратная связь: Активное использование отзывов клиентов для улучшения сервиса.

Шаги в ответ на рост или падение спроса:

Рост спроса: Расширение графиков работы, увеличение количества групповых занятий и внедрение новых программ.

Падение спроса: Оптимизация затрат, снижение цен, временное сокращение услуг, акционные предложения для привлечения клиентов.

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?**

Принципы кадровой политики предприятия:

*Комплексный подход:* Кадровая политика охватывает всех сотрудников спортивного комплекса — тренеров, администраторов, уборщиков и других. Все они важны для успешной работы;

*Окупаемость (эффективность):* Инвестиции в обучение и развитие сотрудников должны приносить прибыль. Например, если тренеры повышают квалификацию, это должно привлечь больше клиентов;

*Системность и последовательность:* Все действия по управлению персоналом должны быть связаны друг с другом. Например, если вы нанимаете новых тренеров, нужно также обновить расписание и рекламные материалы;

*Гибкость:* Необходимо следить за результатами работы сотрудников и при необходимости вносить изменения. Если какой-то тренер не показывает хорошие результаты, стоит рассмотреть варианты его замены или дополнительного обучения;

*Сбалансированность:* В кадровой политике важно использовать новые идеи и инструменты, которые помогут достигать целей комплекса, например, внедрение новых программ тренировок.

Да, изменения на рынке и в производстве существенно влияют на кадровую политику предприятия.

Если на рынке появляются новые технологии или меняются потребительские предпочтения, компания должна адаптировать свою кадровую политику, чтобы обеспечить наличие необходимых навыков у сотрудников. Это может включать переподготовку, найм новых специалистов.

Производительность предприятия критически важна для его успеха. Высокая производительность позволяет компании оставаться конкурентоспособной, увеличивать прибыль и обеспечивать устойчивое развитие. Поэтому кадровая политика должна быть направлена на оптимизацию работы сотрудников и повышение их эффективности.

Избыточная рабочая сила может возникнуть по нескольким причинам:

Снижение спроса: если рынок сокращается, количество необходимых сотрудников может уменьшиться;

Автоматизация: Внедрение новых технологий может снизить потребность в рабочей силе.

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?**
2. Развитие инфраструктуры:

Ремонт или модернизация существующих спортивных объектов (плавательные бассейны, тренажерные залы);

Расширение территории комплекса.

2. Расширение ассортимента услуг:

Введение новых фитнес-программ;

Организация мероприятий (например, турниры по армрестлингу)

3. Технологические изменения:

Внедрение современных технологий для управления комплексом (например, онлайн-запись на занятия, системы учета посещаемости).

4. Изменение маркетинговой стратегии:

Активное продвижение услуг через социальные сети и интернет;

Проведение акций и скидок для привлечения новых клиентов.

5. Управление персоналом:

Обучение тренеров и инструкторов новым методам работы и современным подходам в спорте;

Увеличение штата сотрудников для улучшения качества обслуживания.

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?**

1. Описание технологии

Спортивный комплекс предлагает разнообразные услуги, такие как фитнес, тренировки, групповые занятия, бассейн.

Важным аспектом является наличие современного оборудования для тренировок (кардиотренажеры, силовые тренажеры, спортивные залы и т.д.) и систем управления (например, автоматизация учета посещаемости и бронирования).

Использование мобильных приложений для записи на занятия, отслеживания прогресса и общения с тренерами.

2. Экономия на масштабах

Увеличение числа клиентов может снизить стоимость предоставляемых услуг за счет распределения фиксированных затрат (например, аренды помещений) на большее количество посетителей.

Создание абонементов или специальных предложений для групп (студенты, пенсионеры, семейные пакеты, корпоративные абонементы) может привлечь больше клиентов.

3. Гибкость услуг

Спортивный комплекс должен быть готов быстро адаптировать свои предложения в зависимости от спроса (например, ввод новых видов тренировок или изменение расписания).

Переход на новые виды услуг может потребовать обучения тренеров и изменений в расписании. Время на внедрение новых услуг может варьироваться от нескольких недель до нескольких месяцев.

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)?**

Доверие к подчиненным, делегирование полномочий, но с контролем ключевых показателей и результатов работы.

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?**

1. Экономическая нестабильность: Кризисы, инфляция и другие экономические проблемы могут снизить спрос на услуги комплекса.

Решение: Введение скидок и акций в период экономического спада.

2. Конкуренция: Появление новых спортивных комплексов или альтернативных форм досуга может уменьшить количество клиентов.

Решение: Разработка уникальных программ или услуг, которые выделяют комплекс на фоне конкурентов; Обучение персонала и создание комфортной атмосферы для клиентов.

3. Устаревшая инфраструктура: Необходимость в ремонте или модернизации оборудования может привести к дополнительным затратам.

Решение: Регулярное обновление оборудования и инфраструктуры, выделение бюджета на модернизацию; Поиск инвесторов или партнеров для финансирования улучшений.

4. Нехватка квалифицированного персонала: Проблемы с наймом и удержанием профессиональных тренеров и обслуживающего персонала могут снизить качество предоставляемых услуг.

Решение: Инвестиции в обучение сотрудников, программы повышения квалификации; Создание привлекательных условий труда.

5. Изменение потребительских предпочтений: Смена интересов целевой аудитории может привести к снижению посещаемости.

Решение: Регулярное исследование рынка и адаптация услуг под текущие тренды; Обратная связь от клиентов.

7. Отсутствие маркетинга и рекламы: Недостаточная видимость на рынке может привести к снижению числа клиентов.

Решение: Использование соц. сети для продвижения.

Эти факторы могут значительно повлиять на состояние капитала и инвестиционную привлекательность спортивного комплекса. Однако с помощью комплексного подхода, включающего стратегическое планирование, оптимизацию процессов и активное взаимодействие с клиентами, данные факторы будут нейтрализованы.

Оценка стоимости каждого фактора, влияющего на состояние капитала:

1. Фитнес-тестирование:

- Стоимость инвестиций: 5 000 000

- Описание: включает оборудование для тестирования, зарплату специалистов и маркетинг услуг. Помогает привлечь клиентов, предлагая персонализированные программы.

- Оценка доходности: 10 000 000

2. Фитнес-бар:

- Стоимость инвестиций: 3 000 000

- Описание: Инвестиции в оборудование, запасы продуктов и маркетинг. Здоровое питание привлекает клиентов и увеличивает средний чек.

- Оценка доходности: 6 000 000

3. Массажный кабинет:

- Стоимость инвестиций: 7 000 000

- Описание: Оборудование для массажа, зарплата массажистов и реклама услуг. Помогает в восстановлении клиентов, что повышает их лояльность.

- Оценка доходности: 9 000 000

4. Ментальный фитнес:

- Стоимость инвестиций: 4 000 000

- Описание: Занятия йогой и пилатесом требуют пространства и квалифицированных тренеров. Увеличивает разнообразие услуг и привлекает новую аудиторию.

- Оценка доходности: 6 000 000

5. Кардио-зона:

- Стоимость инвестиций: 10 000 000

- Описание: Инвестиции в современное оборудование и поддержание зоны. Привлекает клиентов, заинтересованных в кардионагрузках.

- Оценка доходности: 15 000 000

6. WORKOUT:

- Стоимость инвестиций: 3 500 000

- Описание: Необходимое оборудование и обучение тренеров для проведения занятий. Новый вид спорта может привлечь молодежную аудиторию.

- Оценка доходности: 5 000 000

7. Зона боевых искусств:

- Стоимость инвестиций: 6 000 000

- Описание: Специальное оборудование и оплата тренеров. Популярность единоборств может привлечь новых клиентов.

- Оценка доходности: 7 500 000

8. Зона функционального тренинга:

- Стоимость инвестиций: 4 500 000

- Описание: Оборудование и обучение тренеров. Функциональный тренинг становится все более популярным среди клиентов.

- Оценка доходности: 7 000 000

9. DANCE FIT START:

- Стоимость инвестиций: 2 500 000

- Описание: Занятия танцами требуют пространства и квалифицированных инструкторов. Привлекает любителей танцев и фитнеса.

- Оценка доходности: 3 5000 000

10. Тренажерный зал:

- Стоимость инвестиций: 12 000 000

- Описание: Разнообразное оборудование для силовых тренировок. Основной источник дохода для фитнес-центра.

- Оценка доходности: 20 000 000

11. Аквазона:

- Стоимость инвестиций: 15 000 000

- Описание: Плавательный бассейн, сауны и джакузи требуют значительных инвестиций, но предлагают уникальные услуги для восстановления.

- Оценка доходности: 18 000 000

12. Персональные тренировки:

- Стоимость инвестиций: 5 500 000

- Описание: Заработная плата тренеров и маркетинг персональных программ. Высокая ценность для клиентов, желающих индивидуального подхода.

- Оценка доходности: 7 000 000

13. Приложение для клиентов:

- Стоимость инвестиций: 2 500 000

- Описание: Разработка и поддержка приложения для удобства клиентов. Увеличивает вовлеченность и лояльность.

- Оценка доходности: 3 500 000

14. Постоянное обучение персонала:

- Стоимость инвестиций: 1 500 000

- Описание: Инвестиции в обучение и повышение квалификации сотрудников. Обеспечивает высокий уровень сервиса и удержание клиентов.

- Оценка доходности: 3 000 000

Суммируя все факторы, можно получить общую стоимость инвестиций для повышения привлекательности вашего спортивного комплекса до уровня 90 500 000

Общая ожидаемая выручка = 120 500 000

Прибыль = 120 500 000 – 90 500 000 = 30 000 000

Рентабельность = (30 000 000/90 500 000) × 100% = 33,15

Рентабельность 15-20% и выше: такие значения говорят о том, что предприятие работает очень эффективно и может привлекать инвесторов.

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?**

Перспективы существования спортивного комплекса:

Благодаря тренду на здоровый образ жизни / популярности какого-либо вида спорта увеличивается число клиентов;

Комплекс предлагает уникальные услуги, это становится конкурентным преимуществом;

Стабильный доход – возможность существования.

Оценка организационной структуры:

Организационная структура спортивного комплекса хорошо отработана. Четкое распределение ролей и обязанностей между сотрудниками обеспечивает эффективное взаимодействие и высокую производительность. Каждый член команды понимает свои задачи, что способствует быстрому принятию решений и оперативному решению возникающих вопросов. Налаженная коммуникация между администрацией, тренерами и обслуживающим персоналом позволяет поддерживать высокий уровень сервиса и удовлетворенности клиентов.

Проблемы:

Изменение интересов клиентов: Спрос на спортивные услуги может меняться. Важно следить за трендами и адаптироваться к ним.