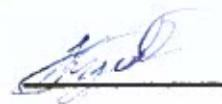


МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА,
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

ОТЧЕТ
по производственной профессиональной практике
ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»

Студент
группы БМН-21-Б31



К.Р. Кубрак

Руководитель
канд. экон. наук, доцент



Ю.В. Балдина

Руководитель от предприятия
начальник оперзала отделение
Центральное



Е.В. Лагина

Нормоконтролер
канд. экон. наук, доцент

Ю.В. Балдина

Владивосток 2025

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ВВГУ)
ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ
на производственную профессиональную практику

Студенту: Кубрак Константину Романовичу
Группы: БМН-21-Б31

Срок сдачи: 18 января 2025г.

Содержание отчета по производственной практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности:

Введение

Определить цель и задачи практики, основные методы, необходимые для их достижения; объект и предмет исследования, а также его информационная база.

Раздел 1 Характеристика ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк», г. Владивосток (ПКВ-2)

1. Собрать, структурировать и проанализировать информацию, раскрывающую особенности деятельности предприятия (организации):
- составить «Паспорт организации» - основные реквизиты (название, форма собственности, юридический адрес, местонахождение и т.п.); основные виды деятельности;
- особенности организационно-правовой формы;
- система налогообложения;
- анализ организационной структуры;
- проанализировать основные технико-экономические показатели хозяйственной деятельности за три последних отчетных года (см. таблицу в Приложении).

Раздел 2 Стратегический анализ среды ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк», г. Владивосток (ПКВ-1)

Провести стратегический анализ отрасли (вида экономической деятельности), к которой относится исследуемое предприятие (организация) с использованием методов PESTEL, модель 5 конкурентных сил М. Портера, SNW- и SWOT- анализ.

Раздел 3 Проект развития ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк», г. Владивосток (ПКВ-1, ПКВ-2)

Разработать проект развития организации с учетом полученных результатов стратегического анализа среды по структуре:

- цели проекта (внешняя и внутренняя);
- решаемая проблема;
- перечень работ по проекту с указанием их длительности;
- составление оптимального графика выполнения проекта (диаграмма Ганта, сетевой график с определением критического пути);
- определение ролей и зон ответственности проектной команды (матрица ответственности);

- расчет инвестиционных вложений для реализации проекта (смета затрат) и определение ставки дисконтирования по проекту;
- расчет текущих затрат проекта в случае его реализации с экономическим обоснованием;
- расчет экономических результатов реализации проекта;
- обоснование экономической эффективности проекта (в т.ч. инвестиций).

Раздел 4 Оценка и управление рисками проекта (ПКВ-2)

Провести анализ и оценка рисков по проекту:

- выявление источников риска по предложенному проекту;
- анализ и оценка рисков проекта;
- определение возможной и оптимальной реакции на риски проекта;
- планирование расходов в чрезвычайных обстоятельствах.

Заключение

Список использованных источников

Тематика и направление проектов развития для организации определяется спецификой деятельности предприятия (базы практики).

Оформить отчет в соответствии с требованиями университета.

Приложить отчетность предприятия (форма 1 и 2).

Руководитель практики
канд. экон. наук, доцент
кафедры экономики и управления

Балдина Ю.В.

Задание получил:

Кубрак К.Р.

Задание согласовано:

Руководитель практики от профильной организации
Начальник оперзала отделения
Центральное, Е.В.ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»

Лагина Е.В.



РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН) ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Студент Кубрак Константин Романович

Фамилия Имя Отчество

Кафедра экономики и управления гр. БМН-21-Б31

Руководитель практики Балдина Юлия Васильевна

Фамилия Имя Отчество

Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности прошел

89

Лагина Е.Е.

С правилами трудового распорядка ознакомлен Кубрак Константин Романович

Этапы практики	Виды работы	Срок выполнения	Отметка руководителя о выполнении
1. Подготовительный	Организационное собрание	11.11.2024	
	Инструктаж по технике безопасности	11.11.2024	
2. Практический	Раздел 1 Характеристика организации	13.11.2024	
	Раздел 2 Стратегический анализ среды организации	29.11.2024	
	Раздел 3 Проект развития организации	15.12.2024	
	Раздел 4 Оценка и управление рисками проекта	27.12.2024	
3. Заключительный	Подготовка и сдача отчета	28.12.2024	

Руководитель учебной практики

канд. экон наук, доцент, доцент кафедры ЭУ

Балдина Ю.В.

Руководитель практики от предприятия
Начальник центра автокредитования,
ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»

Лагина Е.Е.



Отзыв-характеристика

Студент 4 курса кафедры экономики и управления ВВГУ Кубрак Константин Романович с 11 ноября 2024 г. по 28 декабря 2024г. прошел производственную профессиональную практику в ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» в качестве менеджера.

В обязанности студента входили: оформление заявок по физ. лиц в программе, формирование досье по физ. лицу и работа с документами.

За время прохождения практики Кубрак Константин Романович показал высокий уровень теоретической подготовки, а также умение применить и использовать знания, полученные в университете, для решения поставленных перед ней практических задач.

Программа практики выполнена полностью.

В целом работа практиканта Кубрак Константина Романовича на предприятии заслуживает оценки отлично.

Руководитель
практики от
организации



Лагина Е.В.
(начальник оперзала
отделения Центральное)

Содержание

Введение	3
1 Характеристика организации	4
1.1 Паспорт организации	4
1.2 Организационно-правовая форма и система налогообложения	4
1.3 Организационная структура организации	6
1.4 Технико-экономические показатели хозяйственной деятельности	7
2 Стратегический анализ среды организации	10
2.1 Общая характеристика отрасли	10
2.2 Сравнение с АО «Дальневосточный банк»	11
2.3. Анализ PESTEL	13
2.4. Модель М. Портера	16
2.5. Анализ SNW	20
2.6. Анализ SWOT	21
3 Проект развития организации	22
3.1 Цель, проблема и методы проекта	22
3.2 Команда проекта и список работ	22
3.3 График работы и матрица ответственности	23
3.4 Смета затрат на проект	26
3.5 Экономическая эффективность проекта	26
4 Оценка и управление рисками проекта	28
Заключение	30
Список использованных источников	31
Приложение А. Бухгалтерский баланс	34
Приложение Б. Отчет о финансовых результатах	36

Введение

Производственная практика является важной частью образовательного процесса студентов. Ее целью является практическое применение полученных знаний, развитие профессиональных навыков у студентов, а также ознакомление с реальными условиями работы в выбранной сфере.

Практические навыки играют определяющую роль в профессиональной деятельности любого специалиста. В ходе практики студенту предоставляется возможность объединенного применения общественных, общепрофессиональных и специальных знаний при решении управленческих задач в конкретной организации.

Задачами практики являются:

- приобретение практического опыта и развитие профессиональных навыков: Одной из главных целей практики является развитие профессиональных навыков студента. Это включает в себя улучшение умений владения специфическими инструментами, программами или оборудованием, а также развитие коммуникативных и организационных навыков.
- понимание структуры и принципов функционирования организации.
- сбор и анализ данных, связанных с производственными процессами или рынком.
- участие в проектах и задачах организации.
- взаимодействие с коллегами и руководством организации.

Объектом исследования выступает ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк», а предметом исследования является финансово-хозяйственная деятельность данной организации.

Миссией деятельности организации является установление прочных взаимовыгодных партнерских отношений с клиентами, предоставляя им качественные и эффективные банковские продукты, и услуги.

1 Характеристика организации

1.1 Паспорт организации

Практика проходила в ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк». В таблице 1.1 представлен паспорт организации.

Таблица 1.1 – ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»

Полное наименование организации	Публичное акционерное общество социальный коммерческий банк Приморья «Примсоцбанк»
Сокращенное наименование организации	ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»
ИНН/КПП	2539013067 / 253601001
ОГРН	1022500001061
Юридический адрес	690106, край Приморский, г. Владивосток, пр-кт Партизанский, д. 44
Фактический адрес	690106, край Приморский, г. Владивосток, пр-кт Партизанский, д. 44
Телефон	8 800 200 45 75
E-mail	consultant@pskb.com
ФИО руководителя организации, должность	Начальник центра автокредитования, Трофимчук А.А.
Система налогообложения	общая система налогообложения (ОСНО)

ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» осуществляет следующие виды деятельности:

- осуществление банковских операций;
- депозитарная деятельность;
- брокерская деятельность;
- дилерская деятельность.

Банк работает как с частными лицами, так и с юридическими. Ранее осуществлял деятельность по управлению ценными бумагами, но лицензия на данный вид деятельности уже истекла

1.2 Организационно-правовая форма и система налогообложения

Публичное акционерное общество Социальный коммерческий банк Приморья «Примсоцбанк» было зарегистрировано банком России 04 марта 1994 года. С того года предприятие открыло свои филиалы во многих регионах РФ как в восточных и центральных, так и в западных.

Организационно-правовая форма компании – публичное акционерное общество. Публичное акционерное общество – это организационно-правовая форма юридического лица, разновидность акционерного общества.

Особенностями ПАО являются:

- неограниченное количество акционеров;
- свободное обращение его ценных бумаг на рынках;
- отсутствие необходимости внесения денег в уставный капитал до регистрации общества и открытия накопительного счёта.

Высший орган управления ПАО - общее собрание акционеров. Оперативное руководство деятельностью общества осуществляется единолично директором или коллегиально правлением (дирекцией). Они подотчётны совету директоров и общему собранию акционеров.

ПАО обязано ежегодно проводить общее собрание акционеров в сроки, устанавливаемые уставом общества, в период от двух до шести месяцев после окончания финансового года. На годовом общем собрании акционеров решаются ключевые вопросы: избрание совета директоров, утверждение ревизионной комиссии и аудитора, утверждение отчётов, распределение прибыли, вопросы выплаты дивидендов и другие вопросы. Акции ПАО разделяются на обыкновенные и привилегированные.

Организация не применяет специальных режимов налогообложения находится на общем режиме налогообложения (далее ОСНО). ОСНО – это общие условия работы для предпринимателей и организаций, которые не имеют права на применение специальных режимов налогообложения, или которым по какой-либо причине переходить на специальные режимы невыгодно. На общем режиме налогообложения, в отличие от специальных, нет ограничений ни по видам деятельности, ни по количеству наемных работников, ни по размерам доходов. То есть работать на общем режиме может любой предприниматель или организация, и для этого не нужно соответствовать каким-либо условиям и ограничениям. На ОСНО платят больше налогов, в связи с этим учёт и отчётность гораздо сложнее и объёмнее, чем на других режимах. Это самый существенный ми-

нус общей системы. Бизнес на ОСНО предполагает уплату НДС, НДФЛ (для ИП), налога на прибыль (для юридических лиц) и налога на имущество, от которых освобождены работающие на специальных режимах. Специально переходить на общее налогообложение не нужно.

1.3 Организационная структура организации

Организационная структура банка достаточно разветвленная, так как банки совмещают разные виды деятельности и требуют большого количества отделов. К тому же, предприятие имеет множество филиалов, в которых структура в основном дублируется от главного офиса.

Более подробно организационная структура представлена на рисунке 1.1

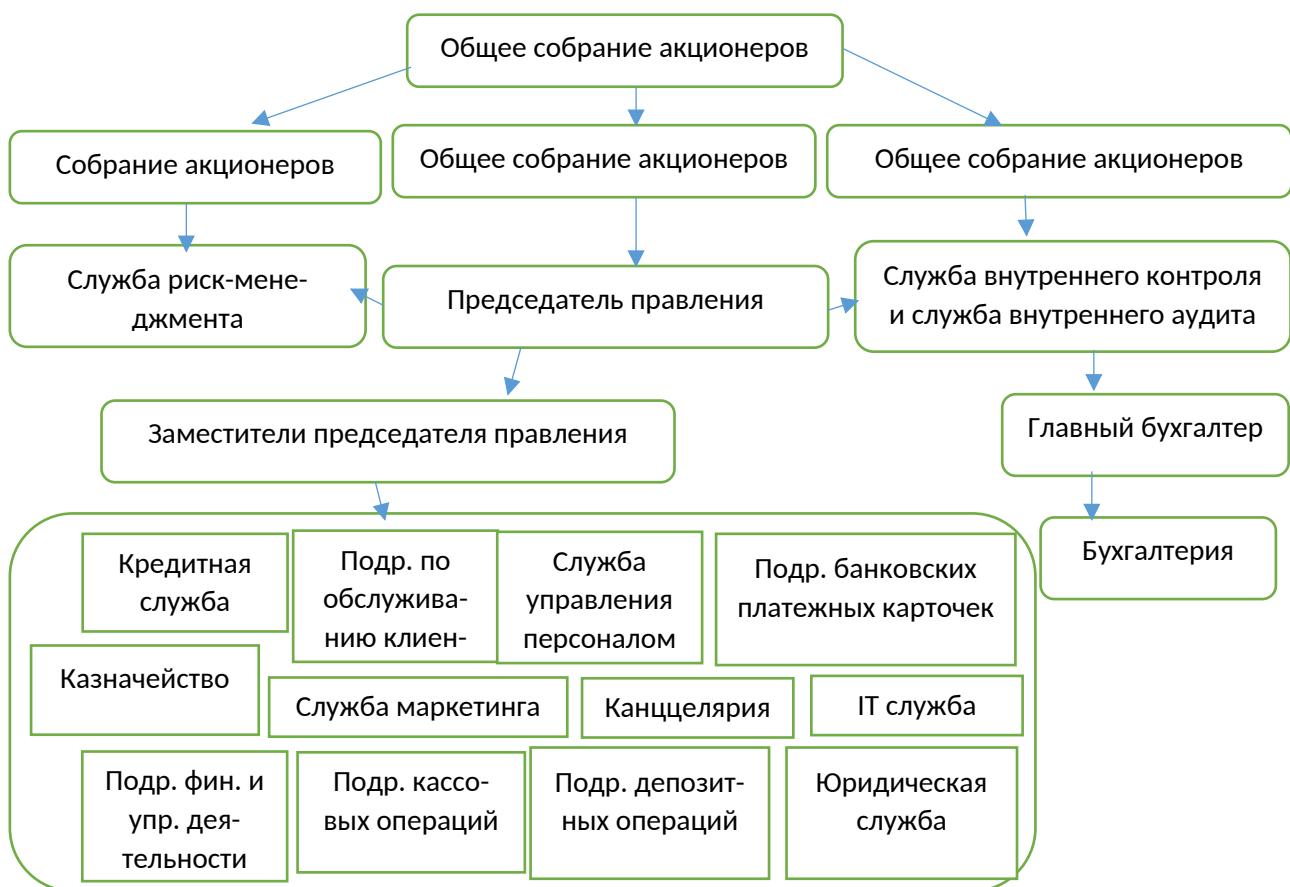


Рисунок 1.1 – Организационная структура

Организационная структура ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк», будучи линейно-функциональной, обладает рядом преимуществ и недостатков, которые необходимо учитывать при анализе её эффективности.

Плюсы такой структуры включают в себя четкое разделение обязанностей и ответственности между различными отделами и специалистами. Это способствует повышению эффективности работы, так как каждый отдел и сотрудник четко понимают свои задачи и цели. Это разделение позволяет сотрудникам специализироваться на конкретных функциях, что увеличивает их профессионализм и качество выполняемой работы.

Однако, данная структура имеет и свои минусы. Во-первых, такая жесткая функциональная специализация может привести к проблемам с координацией и коммуникацией между отделами. Во-вторых, вертикальная структура управления, где один человек непосредственно руководит всеми главами функциональных отделов, может привести к перегрузке руководителя и снижению эффективности управления.

Кроме того, такая структура может способствовать возникновению бюрократии и затруднить внедрение инноваций. Каждый отдел может быть склонен защищать свои интересы и работать в изоляции от других, что затрудняет обмен идеями и внедрение новых методов работы. Это может снижать гибкость организации и её способность быстро адаптироваться к изменениям на рынке.

Таким образом, линейно-функциональная структура ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» обладает значительными преимуществами, такими как четкое распределение обязанностей и предоставление полного спектра услуг клиентам, но также имеет и недостатки, связанные с координацией между отделами, перегрузкой руководства и возможной бюрократизацией процессов.

1.4 Технико-экономические показатели хозяйственной деятельности

Основные технико-экономические показатели хозяйственной деятельности представлены в таблице 1.2

Таблица 1.2 – Основные технико-экономические показатели хозяйственной деятельности ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»

Показатели	2021	2022	2023	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %	
				21/22	22/23	21/22	22/23
1. Выручка от реализации продукции (услуг) тыс. руб.	5 929 368	9 632 961	12 234 125	3 703 593	2 601 164	+62.4	+27
2. Среднесписочная численность работающих	1696	1810	1850	114	40	+6.7	+2.2
3. Среднегодовая выработка 1 работающего, тыс. руб.	3 496	5 322	6 613	1 826	1 291	+52.2	+24.26
4. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	2 615 232	3 049 850	3 200 500	434 618	150 650	+16.62	+4.94
5. Среднегодовой уровень оплаты труда, тыс. руб.	1 542	1 685	1 730	143	45	+9.3	+2.7
6. Среднегодовая стоимость ОПФ, руб./руб.	1 619 470	1 266 683	2 635 655	352 787	1 368 972	-21.8	+108
7. Фондоотдача, руб./руб.	4.68	7.6	4.64	2.92	2.96	+62.4	-38.95
8. Фондоемкость, руб./руб.	0.27	0.13	0.22	0.14	0.09	-51.9	+69.2
9. Себестоимость продукции (услуг), тыс. руб.	3 688 552	4 692 806	5 484 510	1 004 254	791 704	+27.2	+16.87
10. Затраты на 1 рубль реализованной продукции, руб.	0.62	0.487	0.45	0.13	0.037	-21.5	-3.7
11. Прибыль от продаж, тыс. руб.	2 240 816	4 940 159	6 749 615	2 701 343	1 809 456	+120.6	+36.6
12. Рентабельность:							
• продукции %	60.8	105.27	123	44.47	17.73	+73.1	+16.84
• производства %	138.4	390	256	251.6	134	+181.8	-34.4
• продаж %	37.8	51	55.2	13.2	4.2	+34.9	+8.2

Отчетность у организации составлена по стандартам РСБУ (российским стандартам бухгалтерского учета), а это значит, что дебиторская задолженность не входит в выручку из-за использования кассового (прямого) метода учета.

Из технико-экономических показателей можно сделать вывод о том, что в 2022 году бурно росла (прибыль на 120 процентов, рентабельность продаж на 34 процента, рентабельность производства 181 процент), а в 2023 году рост хоть и сохранился, но замедлился (прибыль 36.6 процентов, рентабельность продаж 8.2 процента). Выбивается из общей тенденции только рентабельность производства, которая в 2023 году уменьшилась на 34.4 процента.

Объяснить бурный рост 2022 года можно увеличением выручки на 62.4 процента, что более чем в 2 раза больше, чем рост себестоимости. В 2023 году рост выручки также намного быстрее роста себестоимости, но уже менее, чем в 2 раза.

Рост компании явно не был экстенсивным, ведь количество работников выросло только на 6.7 процентов в 2022 году и на 2.2 процента в 2023 году. Соответственно, среднегодовая выработка 1 работника выросла в 2022 году на 52.2 процента и в 2023 году на 24.6 процента.

Сохраняется общая тенденция и в фонде оплаты труда, а также среднегодовом уровне оплаты труда, которые на протяжении двух лет росли. Затраты на 1 рубль реализованной продукции два года уменьшались, так как рост выручки был всегда быстрее роста себестоимости.

Выбивается из общей тенденции среднегодовая стоимость ОПФ, которая в 2022 году уменьшилась на 21.8 процентов, а в 2023 году увеличилась на 108 процентов. Из-за этого фондоотдача сначала увеличилась, а потом уменьшилась. Фондоемкость в свою очередь сначала уменьшилась, потом увеличилась. В этом же кроется причина отклонения рентабельности производства от общего тренда.

В общем и целом, компания на протяжении трех лет увеличивала свои показатели эффективности, но рост начал замедляться.

2 Стратегический анализ среды организации

2.1 Общая характеристика отрасли

В России 316 действующих банков (220 банков с универсальной лицензией, 96 – с базовой) и 38 небанковских кредитных организаций по состоянию на 1 декабря 2024 года.

Пандемия 2020 года оказала большее давление на сегмент МСБ, чем на крупный бизнес¹, в то время как кризис 2022-го затронул во многом именно крупные компании. Введение санкционных ограничений против крупнейших российских компаний или запрет на импорт их продукции в западные страны стали причиной того, что многие крупные игроки приостановили инвестиционные программы, сфокусировавшись на поиске альтернативных рынков сбыта и выстраивании новых логистических цепочек. Вышеуказанные факторы привели к снижению объема кредитных выдач крупному бизнесу более чем на 25% в 2022 году.

Данной тенденции также способствовали уход из России крупных иностранных компаний, а также ограниченные возможности крупнейших банков по кредитованию ввиду санкционного давления и требуемой адаптации к новым условиям. В 1-м полугодии 2023 года количество кредитных выдач крупному бизнесу постепенно восстановилось после уменьшения в 2022-м, однако объем выдач все еще остается скромным за счет снижения среднего чека более чем в 1,5 раза, поскольку в структуре выдач преобладают небольшие кредиты на пополнение оборотных средств.

Тем не менее, несмотря на снижение объема выдач в 2022-м, портфель кредитов крупному бизнесу продолжил увеличиваться, при этом темп роста оказался максимальным за последние четыре года, составив 17%. Такой динамике способствовало замедление оборачиваемости ссудной задолженности за счет пролонгаций и прочих реструктуризаций уже выданных кредитов, а также конвертации валютной задолженности в рублевый эквивалент, часть из которых прошла по достаточно высокому курсу. Вместе с тем с 2022 года число заемщи-

ков из сегмента крупного бизнеса постепенно снижается, в результате чего наблюдается рост концентрации кредитных рисков на отдельных клиентах.

Прибыль банковского сектора по итогам 2023 года составила 3,3 трлн руб. (с корректировкой на дивиденды), увеличившись в 16 раз с 2022 г. Показатель превысил среднее значение последних 4 лет.

Улучшению финансовых показателей банков способствовало восстановление основных видов доходов банков: чистого процентного дохода (ЧПД), чистого комиссионного дохода (ЧКД), чистого дохода от операций с иностранной валютой. Были снижены расходы на резервы, а на фоне ослабления рубля был получен положительный эффект от валютной переоценки активов. 90% банков были прибыльными в 2023 г., а их доля в активах составила 99%.

Процентный доход остается основным источником дохода для банков: с 2018 по 2023 год он вырос в абсолютном выражении с 3,2 до 6,0 трлн руб., при этом его доля вернулась к значениям 2018-2019 гг. – 67%. С 2022 г. соотношение ЧКД/ЧПД снизилось на 7 п.п. до 32%. В условиях высоких процентных ставок ЧПД рос быстрее комиссионных доходов, таким образом доля последних в структуре дохода снизилась. Активы банковского сектора неуклонно растут на протяжении последних 5 лет, включая кризисные периоды 2020 и 2022 годов. На конец 2023 года показатель достиг 167,9 трлн руб.

2.2 Сравнение с АО «Дальневосточный банк»

Для сравнения с конкурентом был выбран именно АО «Дальневосточный банк» (далее ДВБ), так как основное место своей деятельности у обоих банков это Дальний восток. Также эти банки в различных рейтингах занимают относительно близкие позиции. Данные для сравнения были взяты за декабрь 2024 года и отображены в таблице 2.3

Таблица 2.3 – Сравнение показателей

Показатели	ДВБ	Примсоцбанк
Чистая прибыль, в тыс. руб.	667 679	4 635 893
Кредитный портфель, в тыс. руб.	35 404 141	125 996 678
Просроченная задолженность в портфеле, в тыс. руб.	211 608	336 096
Вклады физ. лиц, в тыс. руб.	14 167 562	65 887 400
H1, в %	21.84	12.6
H2, в %	79	89.43
H3, в %	74,96	115.59

H1, H2 и H3 - это нормативы.

Первый - норматив достаточности собственных средств, который характеризует способность банка нивелировать возможные финансовые потери за свой счет, не в ущерб своим клиентам. Определяется он как отношение размера собственных средств (капитала) банка и суммы его активов, взвешенных по уровню риска.

Второй – это норматив мгновенной ликвидности, который ограничивает риски потери платёжеспособности в течение одного дня. Определяет минимальное отношение суммы высоколиквидных активов банка к сумме обязательств (пассивов) банка по счетам до востребования, скорректированных на величину минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций) до востребования.

Третий - норматив текущей ликвидности, который ограничивает риски потери платёжеспособности в течение ближайших 30-ти дней. Рассчитывается в виде отношение активов, которые финансовое учреждение может реализовать в течение ближайших 30-ти дней, к обязательствам, которые необходимо выполнить также в течение ближайших 30-ти дней.

Прибыль у Примсоцбанка выше в несколько раз, так как сам банк крупнее, но важна еще и эффективность. Соотношение просроченной задолженности в

портфеле составляет всего 0.0027 процента, когда как в ДВБ 0.317 процента. Соотношение вкладов и чистой прибыли в Примсоцбанке равно 14.2 процентов, а в ДВБ 21.2 процента.

По данным показателям можно судить, что в Примсоцбанке кредитная деятельность ведется эффективнее.

Теперь обратимся к нормативам достаточности собственных средств. По Н1 ДВБ лучше, а по Н2 и Н3 лучше Примсоцбанк. Это означает, что при внезапном кризисе стабильнее Примсоцбанк, а в долгосрочном – ДВБ.

В итоге можно сказать, что Примсоцбанк имеет преимущества в качестве управления имеющимися ресурсами при этом имея стабильное положение в краткосрочной перспективе

2.3 Анализ PESTEL

Для анализа внешних факторов, которые могут повлиять на деятельность организации, был использован анализ “PESTEL”. Результаты представлены в таблице 2.4

Таблица 2.4 – PESTEL анализ

Факторы	Степень влияния 1-10	Оценка вероятности 1-10	Оценка с поправкой на вес
Правовые			
Повышение ответственности банков перед клиентами	6	4	0.3
Ужесточение ограничений на риск банков	7	6	0.52

Продолжение таблицы 2.4

Факторы	Степень влияния 1-10	Оценка вероятности 1-10	Оценка с поправкой на вес
Социальные			
Доверие населения к банкам	7	4	0.35
Мода на жизнь на собственные средства	4	3	0.15
Количество трудоспособного населения	9	3	0.33
Экономические			
Инфляция	4	5	0.25
Безработица	8	7	0.69
Политические			
Ключевая ставка	4	6	0.3
Глобализация национальных экономик	7	3	0.26
Торговые войны	7	3	0.26
Военные конфликты	10	1	0.12
Технологические			
Инновации	8	4	0.4
Итого	81		

О возможном влиянии (как позитивном, так и негативном) вышеперечисленных факторов говорится в таблице 2.5

Таблица 2.5 – Влияние факторов из анализа PESTEL

Факторы	Возможное влияние изменений
Правовые	
Ответственность банков перед клиентами	Увеличение ответственности банков приведет к дополнительным издержкам, а их уменьшение к снижение издержек банков
Ограничения на риск для банков	Усиление ограничения риска для банков ведет к уменьшению количества кредитования, а ослабления позволяют кредитовать клиентов активнее.
Социальные	
Доверие населения к банкам	Если доверие населения упадет, то спрос на услуги банков станет меньше, а если вырастет, то спрос увеличится.
Мода на жизнь на собственные средства	Если данная мода будет усиляться, то спрос на кредитование упадет, а если мода пойдет на спад, то спрос вырастит.
Количество трудоспособного населения	Чем больше в стране трудоспособного населения, тем быстрее развивается экономика и тем больше спрос на услуги банков, а чем меньше трудоспособного населения, тем, соответственно, спрос ниже.
Экономические	
Инфляция	При усилении инфляции кредиты с фиксированным процентом, которые раздавал банк, уже не будут такими выгодными из-за ускорения обесценивания валюты, но количество привлекаемых средств увеличится. При ослаблении инфляции результат противоположный.
Безработица	Чем ниже безработица, тем сложнее предприятиям искать сотрудников и тем сложнее развиваться. Вслед за этим следует снижение спроса на кредитование. К тому же, банку тоже нужны сотрудники, а при высокой безработице, их найти труднее. Спрос на потребительское кредитование напротив увеличится, так как при дефиците рабочей силы растут зарплаты, а это позволит брать населению на себя большие долговые обязательства.

Продолжение таблицы 2.5

Факторы	Возможное влияние изменений
Политические	
Ключевая ставка	При повышении ключевой ставки банку придется повышать ставки по кредиту, что оттолкнет часть клиентов. При понижении ставки банк сможет снизить ставки по кредитам без потерь прибыли и привлечь больше клиентов.
Глобализация национальных экономик	Создание международных экономических организаций, а также усиление существующих, позволит банкам свободнее действовать с зарубежными партнерами и сократит издержки. При закрытии экономики внутри страны банк будет сильно ограничен.
Торговые войны	Торговые войны подразумевают пошлины, санкции и тарифы. Это увеличит издержки компаний, что замедлит их рост и уменьшит их потребность в кредитовании. Международные системы могут перестать работать, что не позволит предоставлять часть услуг.
Военные конфликты	Военные конфликты переориентируют экономику для военных нужд, что замедляет или останавливает рост экономики. Это ведет к уменьшению потребности предприятий в кредитах, уменьшение трудоспособного населения и повышение рисков банков.
Технологические	
Инновации	При появлении инноваций внутри банковского сектора, банковские услуги могут еще больше расширяться, но если появятся инновации, которые заменят часть услуг банка, то прибыль может уменьшиться

Судя по оценке с поправкой на вес наиболее значимые внешние факторы -это безработица и ужесточение ограничений на риск банков

На данные факторы организация не может значительно повлиять, поэтому остается только готовиться к возможным изменениям.

2.4 Модель М. Портера

Далее для анализа внешней среды компании была использована модель М.Портера, которая представлена в таблицах 2.6, 2.7, 2.8, 2.9 и 2.10

Таблица 2.6 – Оценка уровня внутриотраслевой конкуренции банков

Критерии (вопросы)	Оценка, баллы		
	1	2	3
Число игроков	небольшое количество	средний уровень	высокий уровень
Уровень дифференциации продукта	высокий	медленно растущий	снижение
Индивидуальность продукта	абсолютно разные продукты	стандартный товар	продажа идентичного, стандарт. товара
Ограничение для увеличения цен	всегда присутствует возможность повышения цен	повышение цен для покрытия растущих расходов	жесткая ценовая конкуренция
Итог	1+2+2+1=6		
Оценка уровня:	«4» – низкая «5 – 8» – средняя «9 – 12» – высокая		

Таблица 2.7 – Оценка появления товаров-заменителей

Критерии (вопросы)	Оценка, баллы		
	3	2	1
Товары-заменители «цена-качество»	существуют и занимают высокую долю на рынке	существуют	не существуют
Итог	2		
Оценка уровня:	«1» – низкая «2» – средняя «3» – высокая		

Как возможный товар заменитель некоторым услугам банка можно представить криптовалюты, через которые уже совершают транзакции за рубеж из-за ограничений банков из России.

Таблица 2.8 – Оценка угрозы входа новых игроков в банковском секторе

Критерии (вопросы)	Оценка, баллы		
	1	2	3
Экономия на масштабе при производстве товара или услуги	отсутствует	существует только у нескольких игроков	значимая
Сильные марки с высоким уровнем знания и лояльности	отсутствуют крупные игроки	2-3 крупных игрока держат около 40% рынка	2-3 крупных игрока держат более 80% рынка
Дифференциация продукта	низкий уровень разнообразия товара	существуют макро-ниши	все возможные ниши заняты игроками
Уровень инвестиций и затрат для входа в отрасль	низкий (окупается за 1-3 месяца работы)	средний (окупается за 6-12 месяцев работы)	высокий (окупается более чем за 1 год работы)
Доступ к каналам распределения	доступ к каналам распределения полностью открыт	доступ к каналам распределения требует умеренных инвестиций	доступ к каналам распределения ограничен
Политика правительства	нет ограничивающих актов со стороны государства	государство вмешивается в деятельность отрасли, но на низком уровне	государство полностью регламентирует отрасль и устанавливает ограничения
Готовность существующих игроков к снижению цен	игроки не пойдут на снижение цен	крупные игроки не пойдут на снижение цен	при любой попытке ввода более дешевого предложения существующие игроки снижают цены
Темп роста отрасли	высокий и растущий	замедляющийся	стагнация или падение
Итог	3+3+3+3+3+3+2+1=21		
Оценка уровня:	«8» – высокий «9 – 16» – средний «16 – 24» – низкий		

Новым игрокам в данный сектор зайти очень сложно из-за требуемого капитала и лицензий. ЦБ РФ собирается еще больше ограничивать возможный риск для банков, что еще больше затруднит деятельность новых банков.

Таблица 2.9 – Рыночная власть покупателя в банковском секторе

Критерии (вопросы)	Оценка, баллы		
	3	2	1
Доля покупателей с большим объемом продаж	более 80% продаж приходится на нескольких клиентов	незначительная часть клиентов держит около 50% продаж	объем продаж равномерно распределен между всеми клиентами
Склонность к переключению на товары субституты	товар компании не уникален, существуют полные аналоги	товар компании частично уникален, есть отличительные характеристики, важные для клиентов	товар компании полностью уникален, аналогов нет
Чувствительность к цене	покупатель всегда будет переключаться на товар с более низкой ценой	покупатель будет переключаться только при значимой разнице в цене	покупатель абсолютно не чувствителен к цене
Потребители не удовлетворены качеством существующего на рынке	неудовлетворенность ключевыми характеристиками товара	неудовлетворенность второстепенными характеристиками товара	полная удовлетворенность качеством
Итог	3+3+2+3=11		
Оценка уровня:	«4» – низкий «5 – 8» – средний «9 – 12» – высокий		

Таблица 2.10 – Уровень угрозы со стороны поставщиков в банковском секторе

Параметр оценки	Оценка, баллы	
	2	1
Количество поставщиков	незначительное количество поставщиков или монополия	широкий выбор поставщиков
Ограниченност ресурсов поставщиков	ограниченность в объемах	неограниченность в объемах
Издержки переключения	высокие издержки к переключению на других поставщиков	низкие издержки к переключению на других поставщиков
Приоритетность направления для поставщика	низкая приоритетность отрасли для поставщика	высокая приоритетность отрасли для поставщика
Итог	2+1+2+1=6	
Оценка уровня:	«4» – низкий «5 – 6» – средний «7 – 8» – высокий	

В результате анализа было выявлено, что наибольшее давление на предприятие оказывается покупателями. Это показывает, что важнее всего в стратегии противодействия факторам внешнего воздействия, на которые может влиять организация, - это удовлетворенность потребителей.

2.5 Анализ “SNW”

Для анализа внутренней среды организации был использован SNW анализ, а результаты данного анализа представлены в таблице 2.11

Таблица 2.11 – Анализ SNW

Фактор	Оценка		
	S-сила	N-нейтральность	W-слабость
Реализуемые компанией функциональные стратегии в совокупности		+	
Наем персонала			+
Финансовая устойчивость	+		
Репутация		+	
Реклама		+	
Доля в отрасли(региональная)		+	
Диверсификация услуг	+		
Квалификация персонала		+	
Управленческие технологии		+	
Внедрение инноваций			+
Реализуемые товары и степень их конкурентоспособности		+	
Развитие организационной культуры	+		
Взаимодействие с партнерами	+		
Взаимоотношения с контрагентами		+	

В результате анализа видно, что из наиболее значимых факторов слабостью является наем персонала и внедрение инноваций, а силой финансовая устойчивость, диверсификация услуг, развитие организационной структуры и взаимодействие с партнерами. Финансовая устойчивость – это то, чем можно пользоваться для закрытия своих слабостей или переноса факторов из нейтрального положения в силу. Репутация и реклама важны и их стоит перенести в позицию силы из нейтральной.

Наибольший приоритет отдается переносу наема персонала из позиции слабости в нейтральную или позицию силы. Внедрение инноваций также важно осуществлять полноценно, поэтому нужно переносить этот фактор минимум в нейтральную позицию

2.6 Анализ SWOT

Также для анализа внутренней среды компании был использован “SWOT” анализ. Результаты данного анализа представлены в таблице 2.12

Таблица 2.12 – SWOT анализ организации

Сильные стороны	Слабые стороны
Взаимодействие с партнерами	Наем персонала
Развитие организационной культуры	Внедрение инноваций
Диверсификация услуг	
Возможности	Угрозы
Внедрение уже имеющихся инноваций в банковском секторе позволит меньше зависеть от количества сотрудников	Обострение военного конфликта может еще сильнее давить на предприятия, что уменьшит спрос на кредиты
Увеличение доверия услугам без похода в отделения банка позволяют увеличивать количество клиентов без больших затрат	Утечка данных клиентов может подорвать их доверие
Со снижением ключевой ставки объемы кредитования могут значительно увеличиться	

Уменьшение спроса на кредиты можно отчасти нивелировать диверсификацией услуг. Внедрение инноваций позволит нивелировать конкурентные преимущества других банков.

Нехватка персонала говорит или о плохой кадровой политики, или о недостатке сотрудников в отрасли. Организация за счет усиления поиска сотрудников ослабит позиции конкурентов, так как квалифицированных сотрудников в отрасли станет еще меньше.

3 Проект развития организации

3.1 Цель, проблема и методы проекта

В организации наблюдается нехватка персонала, а значит и перегруженность нанятого персонала. Цель проекта решить данную проблему дефицита рабочей силы.

Компания уже задействовала самые популярные способы набора персонала, но в ситуации нехватки кадров можно пользоваться и менее эффективными и популярными методами.

Другие банки уже начали вводить системы более инициативного найма. Предлагают клиентам устроиться на вакантные должности и предлагают сменить работу уже нанятым специалистам в других банках.

Для решения был разработан метод усиления набора персонала - создание более агрессивного рекрутинга. Он подразумевает более тщательный поиск сотрудников и продвижение своих вакансий в локальных информационных источниках. Также в рамках проекта будут отредактированы уже использующиеся методы набора персонала.

Будут наняты рекрутеры для поиска и работы с возможными сотрудниками в интернете, которые будут искать локальные интернет ресурсы и продвигать вакансии компаний.

3.2 Команда проекта и список работ

Для проекта необходимо составить команду реализации. В нее обязательно должен входить менеджер по персоналу и ИТ специалист. Для осуществления контроля в команду будет включен и заместитель председателя правления по службе управления персоналом.

Общий список работ:

- составление методических рекомендаций для рекрутеров;
- поиск и найм специалиста по рекламе в социальных сетях и сервисах по поиску работы;
- поиск и найм рекрутеров в интернете;

- исправление имеющихся заявок и их синхронизация на сервисах поиска сотрудников;
 - составление и размещение объявлений по поиску сотрудников в локальных и профильных группах в соц. сетях;
 - создание каналов связи в социальных сетях и подключение чат ботов к ним;
 - загрузка в чат ботов наиболее частые вопросы и ответы на них, создание возможности составления заявки.

3.3 График работы и матрица ответственности

Имея список необходимых работ нужно составить график реализации проекта. Для этого использовалась диаграмма Ганта и сетевой график.

Диаграмма Ганта представлена на рисунке 3.2

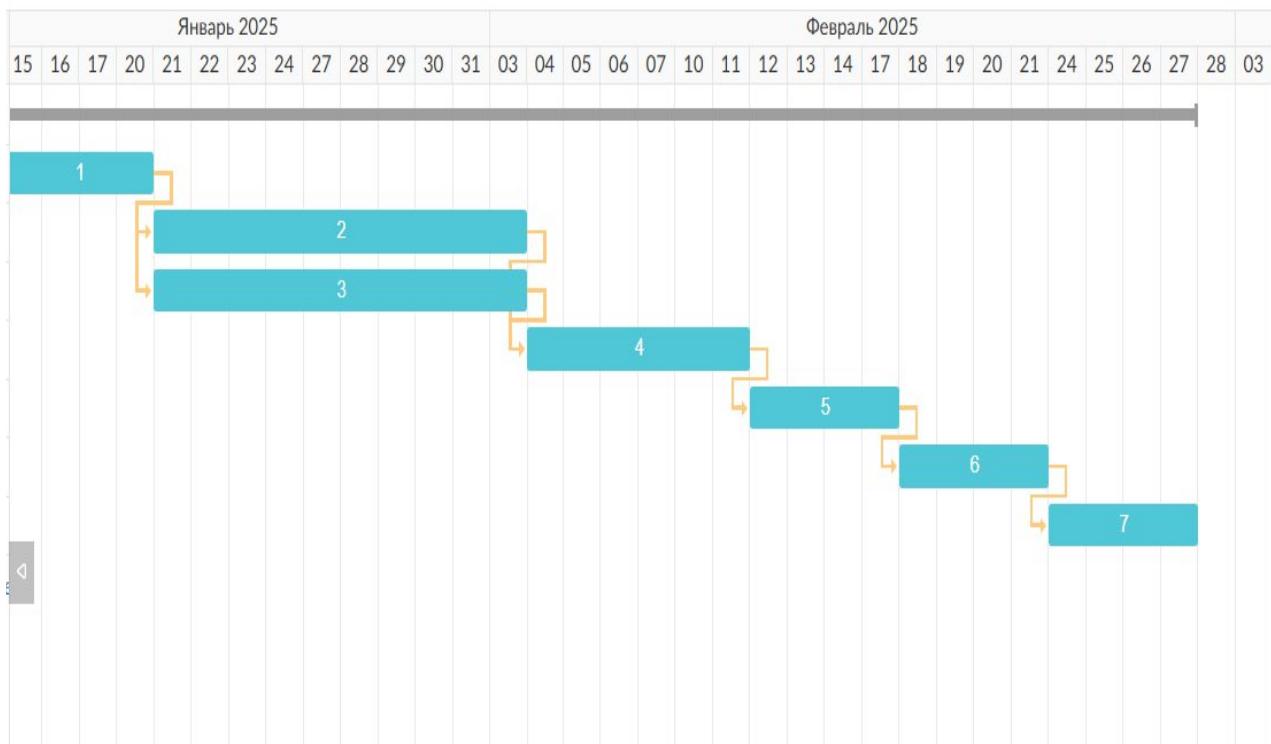


Рисунок 3.2 – Диаграмма Ганта

Расшифровка задач на диаграмме:

- 1 – составление методических рекомендаций для рекрутеров;
 - 2 – поиск и найм специалиста по рекламе в социальных сетях и сервисах по поиску работы;

- 3 – поиск и найм рекрутеров в интернете;
- 4 – исправление имеющихся заявок и их синхронизация на сервисах поиска сотрудников;
- 5 – составление и размещение объявлений по поиску сотрудников в локальных и профильных группах в соц. сетях;
- 6 – создание каналов связи в социальных сетях и подключение ботов к ним;
- 7 – загрузка в чат ботов наиболее частые вопросы и ответы на них, создание возможности составления заявки.

Далее работы проекта были распределены между членами команды проекта. Распределение отображено в таблице 3.13

Таблица 3.13 – Матрица ответственности

Задачи/член команды	Зам. председателя	Спец. по рекламе	Менеджер	IT спец.
Составление методических рекомендаций для рекрутеров	C		R	
Поиск и найм специалиста по рекламе в социальных сетях и сервисах по поиску работы	I		R	
Поиск и найм рекрутеров в интернете	I		R	
Исправление имеющихся заявок и их синхронизация на сервисах поиска сотрудников	I	R	C	R
Загрузка в чат ботов наиболее частые вопросы и ответы на них, создание возможно-			I	R

сти составления заявки				
------------------------	--	--	--	--

Продолжение таблицы 3.13

Задачи/член команды	Зам. председателя	Спец. по рекламе	Менеджер	IT спец.
Составление и размещение объявлений по поиску сотрудников в локальных и профильных группах в соц. сетях	I	R	C	
Создание каналов связи в социальных сетях и подключение чат ботов к ним	I		C	R

В матрице ответственности R – исполнение задачи, I – осуществление контроля, а C – консультирование.

Данные со списком задач и требующемуся времени на исполнение каждой внесены в таблицу 3.14

Таблица 3.14 – Список задач проекта и время их выполнения

Номер задачи	Название задачи	Время выполнения, дни
1	Составление методических рекомендаций для рекрутеров	4
2	Поиск и найм специалистов по рекламе в социальных сетях и сервисах по поиску работы	10
3	Поиск и найм рекрутеров в интернете	10
4	Исправление имеющихся заявок и их синхронизация на сервисах поиска сотрудников	4
5	Составление и размещение объявлений по поиску сотрудников в локальных и профильных группах в соц. сетях	4
6	Создание каналов связи в социальных сетях и подключение чат ботов к ним	4
7	Загрузка в чат ботов наиболее частые вопросы и ответы на них, создание возможности составления заявки	4

Время рассчитано с условием нейтральной ситуации в процессах выполнения работ.

Далее, используя данные таблицы была составлена сетевая диаграмма, которая изображена на рисунке 3.3

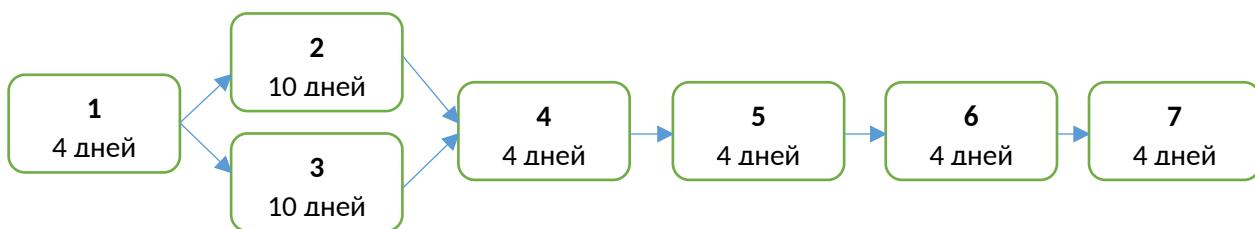


Рисунок 3.3 – Сетевая диаграмма

Критический путь проекта составляет 40 дней.

3.4 Смета затрат по проекту

Вложения в проект отражены в таблице 3.15

Таблица 3.15 – Требуемые вложения в проект

В рублях	
Расходы	Сумма
Зарплата специалиста по рекламе и продвижению	110 000
Зарплата рекрутеров	220 000
Реклама в сервисах и соц сетях	55 000
Доплата участникам проекта	165 000
Итого	550 000

Основные расходы проекта связаны с заработной платой, а остальные с рекламой вакансий.

В расходы уже заложены непредвиденные расходы по статьям в размере 10 процентов от итоговых вложений.

3.5 Экономическая эффективность проекта

Цель проекта отчасти решить проблему дефицита рабочей силы. Так как компания уже использует наиболее эффективные методы набора персонала, методы проекта не позволяют полностью покрыть потребность компании в сотрудниках, но увеличит поток кандидатов на вакантные места.

Предполагается, что в результате введения усиленного поиска сотрудников, поток потенциальных сотрудников увеличится на 10 процентов, что будет увеличивать общую численность сотрудников на 2-4 человека в месяц. Это позволит повысить качество обслуживания клиентов за счет снятия перегруженности уже нанятых сотрудников, а при закрытии уже имеющегося дефицита позволит расширять штат и обслуживать больше клиентов.

4 Оценка и управление рисками проекта

Проект в отношении рисков довольно сбалансирован. Основные расходы проекта - это заработка плата и расходы на трудоустройство новых сотрудников. То есть при возникновении проблем на начальных и промежуточных этапах денежные риски составляют менее процента от бюджета проекта. Риски отображены в таблице 3.16

Таблица 3.16 – Классификация рисков

Риски проекта	Вероятность возникновения (1-10)	Степень воздействия (1-10)	Итоговая оценка (вероятность*степень воздействия)
Внешние риски			
Отсутствие свободных сотрудников в отрасли	5	9	54
Уменьшение спроса и простой новой рабочей силы	3	9	27
Внутренние риски			
Сбои в работе сервисов и чат ботов	8	3	24
Неправильная настройка сервисов и чат ботов	4	6	24
Появление сильной текучки кадров	4	6	24

Самые значимые риски – это уменьшение спроса и простой новой рабочей силы и появление текучки кадров с перевесом первого.

Тенденцию уменьшения спроса можно выявить путем мониторинга, чем уже занимаются в организации. В случае ее выявления проект необходимо пристановить или закрыть.

Текущу кадров можно предотвратить на уровне отбора кадров. В случае ее появления нужно ужесточать отбор сотрудников.

Отсутствие новых сотрудников сведет большую часть экономического эффекта на нет, но и расходов компания почти не понесет. В этом случае все равно нужно продолжать поиск сотрудников, так как ощутимых расходов это не несет, а в случае успеха решит проблем с дефицитом кадров.

Сбои в работе сервисов и чат ботов, и их неправильная настройка зависят от выбранных сервисов и специалистов, которые разрабатывают чат ботов. Работа и сервисов, и ботов должна тестироваться, а только потом внедряться в операционную деятельность.

Расходы на случаи реализаций рисков заложены в план расходов в размере 10-ти процентов от итоговых расходов. Чрезвычайных расходов, которые требовали бы большие средства не выявлено (не берутся в расчет намеренные нарушения законодательства и последующие штрафы, а также воровство).

Заключение

В результате прохождения производственной профессиональной практики путем участия в проектах и задачах организации и взаимодействия с коллегами и руководством организации получены навыки совершенствования владения специфическими инструментами и программами, а также были развиты коммуникативные и организационные навыки. Были улучшены навыки сбора и анализа данных, связанных с производственными процессами и рынком, расширено понимание структуры и принципов функционирования организации. Были на практике применены навыки создания, разработки и оценки проекта для решения реальной проблемы на предприятии.

В первом разделе была проанализированная общая характеристика компании для дальнейшей работы с ней.

Во втором разделе была проанализирована внутренняя и внешняя среда организации, что дало понимание, в каких условиях на ведет свою деятельность предприятие, а также какие проблемы существуют в организации

В третьем разделе был разработан проект для решения выявленной проблемы.

В четвертом разделе были оценены риски и разработаны методы их управления.

В целом производственная технологическая практика позволила в полной мере подкрепить теоретические знания, которые были получены в результате обучения в университете, практическим опытом, полученным в процессе деятельности в организации. Теоретические знания были успешно применены для решения практических задач, которые ставила организация.

Список использованных источников

- 1 Киселев, А. А., Риск-менеджмент : учебник). – Текст : электронный / А. А. Киселев. – Москва : КноРус, 2021. – 167 с. – ISBN 978-5-406-08025-2. – URL: <https://book.ru/book/938675> (дата обращения: 15.01.2025).
- 2 Сафин, Н. В. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ – Текст : электронный / Н. В. Сафин . . – Оренбург : Руссервис, 2023 . . – 82 с. – URL: <https://lib.rucont.ru/efd/821439> (дата обращения: 15.01.2025)
- 3 Налоговый кодекс Российской Федерации: часть первая: по сост. на 15.01 – Текст : электронный. 2025 г. // СПС «КонсультантПлюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/d29da7b903e5cc351ee08a2f10414ccee3c12bad (дата обращения 15.01.2025).
- 4 Финансовые отчеты ООО“АВТОРИТЕТ-АВТО+” – Текст : электронный // Государственный информационный ресурс: [сайт] – URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/8263866> (дата обращения 15.01.2025).
- 5 Акмаева, Р. И., Стратегический менеджмент : учебное пособие – Текст : электронный / Р. И. Акмаева. – Москва : Русайнс, 2023. – 251 с. – ISBN 978-5-466-02063-2. – URL: <https://book.ru/book/947223> (дата обращения: 15.01.2025).
- 6 Вылгина, Ю. В. Современный стратегический анализ : учебное пособие / Ю. В. Вылгина. – Иваново : ИГЭУ, 2020. – 84 с. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/154526> (дата обращения: 15.01.2025). – Режим доступа: для авториз. пользователей.
- 7 Давыденко, И. Г., Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие – Текст : электронный / И. Г. Давыденко, В. А. Алешин, А. И. Зотова. – Москва : КноРус, 2023. – 374 с. – ISBN 978-5-406-10853-6. – URL: <https://book.ru/book/946963> 873875 (дата обращения: 15.01.2025). – Текст : электронный.
- 8 Абдукаримов, И. Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности) : учебное пособие / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. – Текст : электронный – Москва :

ИНФРА-М, 2023. – 320 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-005165-9. URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2126801> (дата обращения: 15.01.2025). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

9 Бондина, Н.Н. Экономический анализ : учебное пособие / И.А. Бондин, Е.В. Широкова; Н.Н. Бондина . – Пенза : ПГАУ, 2023 . – 395 с. – URL: <https://lib.rucont.ru/efd/873875> (дата обращения: 15.01.2025).

10 Кричевский, М. Л., Финансовые риски : учебное пособие – Текст : электронный / М. Л. Кричевский. – Москва : КноРус, 2020. – 269 с. – ISBN 978-5-406-07443-5. – URL: <https://book.ru/book/932724> (дата обращения: 15.01.2025).

11 Вакансии – Текст: электронный // Примсоцбанк [сайт]. – URL: <https://avtoritet-auto.ru/about/team/> . (дата обращения 15.01.25)

13 Финансовый отчет – Текст: электронный // Примсоцбанк [сайт]. – URL: <https://avtoritet-auto.ru/about/about-us/> . (дата обращения 15.01.25)

14 Алексеева А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности – Текст: электронный / А. И. Алексеева, Л. И. Ушвицкий, А. В. Малеева, Ю. В. Васильев. – М.: КноРус, 2022. – 720 с. URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2126801> . (дата обращения 15.01.25)

15 Вакансии– Текст: электронный // Примсоцбанк [сайт]. – URL: <https://avtoritet-auto.ru/about/about-us/> . (дата обращения 15.01.25)

16 Досье Примсоцбанк – Текст: электронный // Audit.it.ru[сайт]. – URL: https://www.audit-it.ru/contragent/1142536000034_ooo-avtoritet-avto . (дата обращения 15.01.25)

17 Бухгалтерский отчет – Текст: электронный // Примсоцбанк [сайт]. – URL: <https://avtoritet-auto.ru/about/legal/> (дата обращения 15.01.25)

18 Правовая информация – Текст: электронный // Авторитет авто+ [сайт]. – URL: <https://avtoritet-auto.ru/about/legal/> (дата обращения 15.01.25)

19 Гапоненко А.Л. Менеджмент: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А.Л. Гапоненко. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 396 с. – URL: <https://e.lanbook.com/book/154526> (дата обращения: 15.01.2025).

20 Виханский О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов.
– Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2022. – 656 с. – URL
<https://lib.rucont.ru/efd/821439> (дата обращения: 15.01.2025).

Приложение А

Бухгалтерский баланс ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»

Таблица А.1 –Бухгалтерский баланс ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»

<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2023 г.</i>	<i>На 31 декабря 2022 г.</i>	<i>На 31 декабря 2021 г.</i>
Актив				
Нематериальные активы	1110	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	2632655	1266683	1358393
Доходные вложения в материальные	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	4540909	3487256	2857284
Отложенные налоговые	1180	259254	419238	234537
Прочие внеоборотные	1190	72334952	64681234	6127345
Итого по разделу I	1100	131 703	125 714	102 190
Запасы	1210	7309635	48692523	6234527
Налог на добавленную стоимость по приобретенным	1220	14 40	22453	16213
Дебиторская задолженность	1230	8692345	68932467	50072353
Средства кредитной организации в ЦБ	1232	450909	2314389	3128512
Средства клиентов	1235	296738562	159273752	85834562
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	4492875	3018452	8069874
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2459329	1712843	2194824
Прочие оборотные	1260	2468823	2346916	1239583
БАЛАНС	1200	1469522255	129327836	127562345

Пассив				
Капитал и резервы				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	203200	203200	203200
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ²	(-)	(-)
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
Резервный капитал	1360	254127	258341	135882
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1419325	1564356	17345134
Итого по разделу	1300	18717988	19572852	175923455
Обязательства				
Средства ЦБ	1410	1459921		-
Средства клиентов амортизирующийся	1420	124593013	118357645	102857235
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	204182345	259102353	245381235
Итого по разделу	1400	2341823592	2720945683	24912835436
БАЛАНС	1200	14695222556	12932783656	12756234745

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах ПАО СКБ Приморья «Примсоц-банк»

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»

<i>Наименование показателя</i>	<i>На 31 декабря 2023 г.</i>	<i>На 31 декабря 2022 г.</i>	<i>На 31 декабря 2021 г.</i>
<u>Процентные доходы</u>	14103720	10592786	10274524
Процентные расходы	7776046	6198562	5239623
Изменение резерва	5928345	5123534	1346234
<u>Комиссионные доходы</u>	4627010	3656009	3301853
Комиссионные расходы	107 8811	110 8755	93 8042
Прочие операционные доходы	6134761	7623456	4761234
Операционные расходы	4356751	4193856	3929486
Возмещение по налогу на прибыль	245745	737456	34572
Прочий совокупный доход	-	-	-
Изменение фонда переоценки	-	-	-
Прибыль до налогообложения	6747635	5548235	3852351
Прибыль от продолжающейся деятельности	5295708	3700194	3048256
Прибыль от прекращенной деятельности	3120	1195	2012
Налог на прибыль	403413	347624	306236
Прибыль за период	5298828	3702118	3050256
Финансовый результат	4948609	3900733	3048295