

ряет возможности существующих методов оценки и регулирования процессов с возможностью достижения синергетического эффекта.

ЛИТЕРАТУРА

1 Бессонова Е.А., Харченко Е.В., Свеженцева К.И. Взаимосвязь устойчивого развития предприятия и региона // Известия Юго-Западного государственного университета. Сер. Экономика. Социология. Менеджмент. 2023. №13(1). С.72-82.

2 Методы исследования систем управления. Системный анализ и экономико-математические методы: учеб.пособие / Н. В. Родионова; Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир: Изд-во ВлГУ, 2023. – 143 с.

3 Алабугин, А.А. Методы оценки качества управления технологическим развитием промышленного предприятия по показателям комбинирования расширенного комплекса экономических и управленческих факторов / А.А. Алабугин, А.Е. Щелконогов //Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2020. –Том 14 № 2.– С.137-144.

4 Седов, С.Б. Концепция устойчивого развития и индикаторы устойчивого развития экономики // Экономическая наука. – 2017. – № 21. – С. 71–97.

5 Салитов, Л.Р. Устойчивое развитие и качество экономического роста / Л.Р. Салитов.// Экономические науки. – 2019. –№11 (48). – С. 140-146.

УДК 657.1

В.М. Гафурова, доц., канд. ист. наук;
М.В. Дыньков, магистрант
(ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова, г. Магнитогорск, Россия)

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И РИСКИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТНЫХ ПРОЦЕССОВ

За последние несколько лет инновации и цифровизация стали основными движущими силами роста и сохранения конкурентоспособности в экономике. В настоящее время большинство рутинных процессов могут быть автоматизированы [1]. Автоматизация процесса ценообразования – универсальный драйвер экономического роста, независимо от сферы деятельности предприятия. Этот процесс позволит сосредоточиться на оказании услуг, приносящих реальную выгоду.

В современном бизнесе автоматизация учетных процессов – важнейший механизм обеспечения эффективной работы компании. Существующие системы ценообразования в проектной деятельности

часто оцениваются как неэффективные и являются причиной конфликта между производителем услуг и заказчиком.

Многие профессиональные организации отмечают, что их затраты при использовании автоматизации значительно ниже, чем раньше. Соответственно ценообразование по методу «издержки+» в современных условиях неактуально.

Современные подходы к ценообразованию автоматизации учетных процессов:

- Ценообразование на основе полезности для клиента. Цена определяется до начала предоставления самой услуги, исходя из полезности, которую клиент получит в результате.

- Ценообразование на основе автоматизации анализа цен. Предприятие имеет возможность использовать правильную оптимизацию цен для максимизации прибыли. Анализ цен может быть выполнен с помощью автоматизированного инструмента ценообразования, который собирает данные о факторах и показателях, представляющих наибольший интерес для компании.

- Ценообразование в программе 1С: ERP, позволяющая работать с неограниченным количеством типов цен и хранить цены конкурентов. Например, для компаний, осуществляющих проектные услуги, важно работать с разными типами цен: оптовыми, розничными, возможно, с какими-то отдельными ценами для клиентов (допустим, это вир-клиент). Все цены фиксируются в системе 1С: ERP.

- Матричный подход в ценообразовании, который позволяет разработать оптимальную стратегию в отношении стоимости товаров, систематизировать товары или услуги в соответствии с их свойствами и характеристиками [2]. Матричный подход также используется для долгосрочного прогнозирования цен. Он позволяет предпринимателям заранее ориентировать свою деятельность на уровень цен, ожидаемый потребителями. Но необходимо отметить, что данный подход предполагает соблюдение прав интеллектуальной собственности на результаты интеллектуальной деятельности.

В основе подходов к оценке стоимости каждого проекта лежат две основные теории стоимости – теория полезности и теория издержек. Теория полезности лежит в основе доходного подхода к определению стоимости любого объекта оценки как экономического выражения полезности товара (value based). Теория затрат лежит в основе затратного подхода к определению стоимости затрат как экономического выражения понесенных затрат (cost based) и соответствующих методов оценки

Для того, чтобы избежать конфликта между производителем услуг и заказчиком мы предлагаем использовать договорной подход к ценообразованию с детально разработанной сметой работ. В рамках данного подхода предполагается оценивать и учитывать следующие аспекты, которые влияют на ценообразование. Во-первых, это оценка стоимости используемых инструментов, необходимых для выполнения работ и стоимость трудового ресурса, используемого для выполнения работ (учитываем уровень квалификации и набор компетенций, которыми обладает работник). Во-вторых, обязательно учитываем резерв стоимости (предел цены товара или услуги, определяемый готовностью покупателя или продавца их оплатить. Что касается спроса, то это самая высокая цена, которую покупатель готов заплатить, а что касается предложения, то это самая низкая цена, которую продавец готов принять за свою работу). В-третьих, обязательно учитываем возможные риски, которые могут существенно повлиять на цену оказываемых услуг плюс добавленную стоимость прав на инновации. При этом, как отмечают юристы, «стоимость прав не будет зависеть от производительности труда. Это творческая составляющая с самостоятельной в ненормативной системой ценообразования, зависящей от проектировщика и его креативности» [3, с. 74].

Как мы знаем, в последние годы активно используется автоматизация проектирования. Разработана методология информационного моделирования бизнес-процессов – BIM-технология оптимизации и управления инвестиционными рисками в проектировании. При наличии потенциальных объектов авторского, смежного и патентного права интеллектуальная собственность может быть зарегистрирована в рамках единой масштабной и обновляемой информационной модели бизнес-процесса, что позволит сразу закладывать стоимость прав в цену оказываемых услуг.

Говоря о факторах, влияющих на ценообразование проектных услуг, нужно несколько слов сказать о рисках, которые должны также учитываться.

В культуре компаний на постсоветском пространстве не принято говорить о рисках, это равносильно демонстрации собственной слабости. Как правило, сотрудники лишены возможности говорить о том, что при определенных обстоятельствах, поставленная задача будет не выполнена.

Когда при знакомстве с заказчиком и его проектом исполнитель сообщает о возможных рисках, с которыми может столкнуться исполнитель, то заказчик как правило не воспринимает серьезно эти заявления. Исполнитель, независимо от реакции заказчика, по возможности

купирует возможные негативные последствия рисков. Это работа предполагает регулярную работу со статусами рисков, чтобы вовремя заметить, что тот или иной риск приобретает неприемлемый для данного проекта статус.

Типовые риски, с которыми может столкнуться исполнитель во время выполнения работ:

- ошибки в календарном планировании;
- изменения требований со стороны заказчика (расширение или сужение границ проекта);
- возможное изменение проектной команды;
- низкая производительность на всех или отдельных этапах выполнения проекта;
- отказ сотрудников заказчика работать в рамках согласованных процессов.

Наиболее распространенным является саботаж со стороны заказчика и основных пользователей работать в рамках согласованных процессов. Большинство автоматизированных систем требуют от пользователей очень специфических конкретных действий и их невыполнение или несоблюдение приводит к сбоям автоматизированных систем.

Риск низкой производительности труда может выражаться по-разному, например, в том, что не подписываются акты или длительное время не предоставляются контакты сотрудников, с которыми необходимо провести собеседование. Этот риск снижается благодаря спринтам и ежедневной работе руководителя проекта с членами команды, которым необходимо набрать очки в спринте. Результат оценивается в соответствии с критериями качества и с использованием тестовых примеров.

Риск, приводящий к увеличению сроков проекта – ошибки календарного планирования. Например, не предусмотрели, что у заказчика люди уходят в отпуск. Когда возникают новые требования по ходу работы, срабатывает риск расширения границ проекта. На входе в проект заказчика обычно не обладают полными знаниями о всех бизнес-процессах своих предприятий.

С такими ситуациями можно справиться только с помощью иерархической структуры работы (ИСР) и предписания критериев качества для каждого результата ИСР. Для каждого результата требуются протоколы. И при определении стоимости выполняемой работы, исполнитель должен включить возможные риски в стоимость проекта.

Специфика управления рисками в проектах сводится к разработке уникальных способов оценки каждой ситуации и реагирования

на них, поскольку каждый отдельный проект имеет свои уникальные цели, сроки, задачи, бюджет проекта и направления реализации.

Таким образом, обновление инструментов ценообразования поможет компаниям лучше понимать и оценивать затраты и выгоды от автоматизации учетных процессов, а также создавать конкурентоспособные предложения для потребителей услуг компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тихонова А.В., Замбржицкая Е.С. Развитие инструментария управленческого учета в условиях цифровизации /А.В. Тихонова, Е.С. Замбржицкая // Анализ и укрепление устойчивости экономических систем в кризисных условиях: Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. Магнитогорск, 29-31 марта 2023 года. – Магнитогорск: Магнитогорский государственный технический университет, 2023.

2. Даниленко, Н.И. Матричный подход к распределению косвенных затрат и формированию полной себестоимости продукции / Н.И. Даниленко, Е.С. Замбржицкая, Я.Д. Балбарин // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 16(358). – С. 48-60.

3. Фокин, Г. Ценообразование проектной деятельности, информационного моделирования и цифровой реализации бизнес-процессов/ Г. Фокин//Современная электроника. – 2020. – №8. – С. 74-77

УДК 331.2

В.М. Гафурова, доц., канд. ист. наук;
С.М. Мириев, магистрант
(ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск, Россия)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КРІ СОТРУДНИКОВ ОТДЕЛА ПРОДАЖ КОМПАНИИ

Эффективность работы персонала – один из главных факторов успеха любой компании. В современных условиях на предприятиях малого и среднего бизнеса активно используется система оценки персонала на основе КРІ методик, адаптированная под конкретные виды деятельности, которая позволяет измерять и анализировать эффективность работы как отдельного сотрудника, так и всей организации в целом [1].

Эффективность работы отдела продаж любой компании напрямую зависит от результативности работы каждого менеджера. Как показывает практика, довольно большое количество предприятий малого и среднего бизнеса оценивают работу отдела продаж по количеству