

передовых технологиях в области строительства, урбанистики и инженерии. Этот город предлагает для резидентов упрощенную систему регистрации и выгодные условия как на начальном этапе инвестирования, так и в последующей деятельности.

Набережночелнинская агломерация включает в себя инновационную программу развития Камского инновационного территориально-производственного кластера на период до 2020 года. В силу своих экономико-территориальных преимуществ (наличие автомобильных и железных дорог, федеральной трассы М-7, аэропорта «Бегишево», судоходные каналы и др.) кластер является наиболее приоритетным инновационным проектом РФ, и доля его наукоемкой продукции выше среднего показателя.

В данном регионе также расположена крупнейшая СЭЗ «Алабуга», обеспечивающая более 80% производств всех СЭЗ РФ. Данная СЭЗ предоставляет резидентам полностью разработанную программу: систему налоговых льгот, транспортных связей и т.д., которыми уже пользуются следующие предприятия мирового масштаба: «FordSollers», «HayatGroup», «AirLiquide» и другие.

Таким образом, руководство РТ всеми возможными путями стремится достичь стратегически-важного развития инновационной деятельности в целях повышения конкурентоспособности страны в целом. Данные долгосрочные программы являются приоритетом для руководства РФ в силу того, что именно реализация этих проектов обеспечит стране право на лидирующие позиции в глобальном сообществе.

Литература:

1. Бобылев Г.В., Кузнецов А.В., Горбачева Н.В. Условия и факторы реализации инновационного потенциала региона. М.: Экономика и социология, 2013. 143 с.
2. Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан. Официальный сайт.URL: <http://ivf.tatarstan.ru/> (дата обращения: 27.02.16).
3. Об инновационной деятельности в Республике Татарстан: закон Гос. Советом РТ от 12.03.2010.URL: http://oprt.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_51067.pdf(дата обращения: 27.02.16).
4. Хохлова Ю.Е., Шапошника С.Б. Индекс готовности регионов России к информационному обществу. М.: Институт развития информационного общества, 2012. 256 с.

Тагакова К.О.

Научный руководитель: канд.экон.наук, доц. Габдуллин Л.В.

*Елабужский институт Казанского (Приволжского) федерального университета
г.Елабуга*

ИННОВАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СБЫТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ООО «ХАЯТ КИМЬЯ»

Аннотация. Статья посвящена созданию инновационной модели бизнес-процесса сбыта готовой продукции для ООО «Хаят Кимья» на основе анализа сбытовой деятельности исследуемого предприятия.

Ключевые слова: моделирование, бизнес-процесс, сбыт.

Tagakova K.O.

Scientific supervisor: PhD, associate Professor Gabdullin L. V.

*Yelabuga institute of Kazan federal University
Yelabuga*

INNOVATIVE MODELING OF BUSINESS PROCESSES MARKETING OF FINISHED PRODUCTS IN THE COMPANY "HAYAT KIMYA"

Abstract. The article is devoted to creating innovative business process model for the distribution of finished products of "Hayat Kimya", based on the analysis of marketing activity of the investigated companies.

Keywords: modeling, business process, marketing.

В двадцать первом веке постоянно меняющиеся внешние условия функционирования организаций требуют от менеджмента разработки новых технологий и приемов ведения бизнеса, повышения качества конечных результатов, внедрения новых, более эффективных методов управления и организации деятельности предприятий с целью достижения преимуществ в конкурентной борьбе.

Изучая вопросы, связанные с бизнесом, мы постоянно слышим об управлении, которое основывается на бизнес-процессах. Образцы удачного воплощения в жизнь данного подхода, которые встречаются в западной печати по менеджменту, и весомые цифры, сопровождающие данные примеры,

позволяют рассчитывать на то, что заимствование западных навыков российским бизнесом приведет к таким же потрясающим результатам. Но, как показывает практика, абсолютно все считающиеся уникальными современные новомодные управленческие технологии и процессы, которые применяются в компании – реинжиниринг, "Шесть сигм" или внедрение стандартов ИСО серии 9000:2000 – основываются на управлении бизнес-процессами.

Моделирование бизнес-процессов на предприятиях сегодня является актуальной задачей вследствие происходящей глобальной автоматизации производства и перехода на новый (процесный, процессно-функциональный) вид управления. От полученных результатов моделирования, а точнее от моделей процессов «как есть» и «как будет», зависят темпы и следствия внедрения не только самих информационных технологий, но и сроков их окупаемости. В этой связи необходим грамотный подход к организации этапа моделирования, который включает в себя заинтересованность руководства и персонала, подбор специалистов-аналитиков, выбор методологии и среды моделирования, организацию опроса сотрудников и другое. Основная цель моделирования – прогноз поведения процесса или системы.

«Первое упоминание и использование термина «бизнес-процесс» появилось еще в 1776 году. Его основателем принято считать философа и одного из основоположников экономической теории – Адама Смита» [3]. «Сегодня принято считать, что все, что касается «бизнес процессов»: методологий описания, совершенствования, реинжиниринга и управления имеет либо американское, либо английское происхождение. Но это классическая постсоветская реминисценция термина «бизнес» [2].

Среди российских компаний, производящих инновационные товары и услуги, существует немало таких, которые в недостаточной степени ориентированы на использование процессного подхода. На территории ОЭЗ «Алабуга», расположенной в Республике Татарстан, на сегодняшний день одним из резидентов является ООО «Хаят Кимья» – дочернее предприятие турецкой компании «Хаят Кимья Санайи», которое специализируется на производстве товаров бытовой химии и санитарно-гигиенической бумажной продукции. В настоящее время ООО "Хаят Кимья" занимает лидирующее положение по выпуску и реализации гигиенических изделий в России. По общему объему производства и реализации после наиболее крупных производителей, предприятие занимает третье место [1].

В настоящий момент на предприятии имеется несколько путей получения заказов: либо через менеджера, который сам ищет возможных заказчиков, либо через веб-сайт, либо клиент узнает о фирме через рекламу и сам звонит менеджеру. Для ООО "Хаят Кимья " как предприятия, производящего товар, относящийся к товарам первой необходимости, характерны следующие каналы сбыта, представленные на рисунке 1.

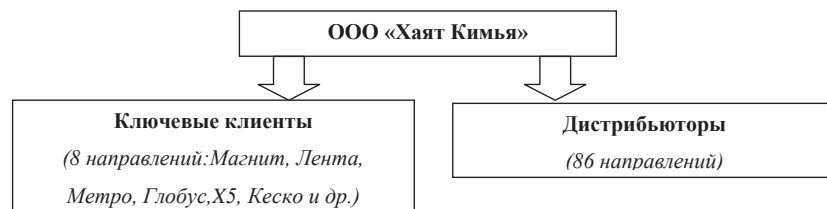


Рисунок 1. Существующие каналы распределения продукции ООО "Хаят Кимья".

Важным фактором, влияющим на сбыт «Хаят Кимья», является воздействие внешней среды, так как любое предприятие осуществляет свою деятельность в рамках конкретной экономической ситуации. На сегодняшний день предприятие столкнулось с решением проблем, связанных с четырьмя независимыми сферами: мировая экономика (условия торговли, сбытовые издержки, валютные курсы и т.д.), национальная экономика (политика правительства, цикличные подъемы и спады), потребительский рынок в широком смысле и непосредственно рынок сбыта. На сбыт влияет и ряд неконтролируемых внешних факторов: наклонности потребителей, конкуренция, торговые традиции, контроль со стороны правительства и другие. Территориальная и временная разобщенность требует значительных дополнительных затрат на доставку потребителю производимой продукции.

Совокупность стадий, действий и методов по определению, выбору и привлечению потребителей, выявлению рациональных путей и средств поставки продукции, обоснованию способов и видов складирования этой продукции представляет для ООО «Хаят Кимья» достаточно сложный процесс.

В интернет-ресурсах предпочитают обсуждать различные нотации бизнес-процессов и практически не обсуждаются образцовые примеры описания бизнес-процессов. Так, и в исследуемой компании выяснилось, что недооценивается важность описания бизнес-процессов сбыта готовой продукции. Неизвестен данный факт из-за того, что компания не раскрывает описания своих бизнес-процессов, т.к. относит их к своим ноу-хау.

В ходе тщательного анализа сбытовой деятельности предприятий, аналогичных ООО «Хаят Кимья», была разработана модель бизнес-процесса сбыта готовой продукции для исследуемого предприятия, представленная на рисунке 2.

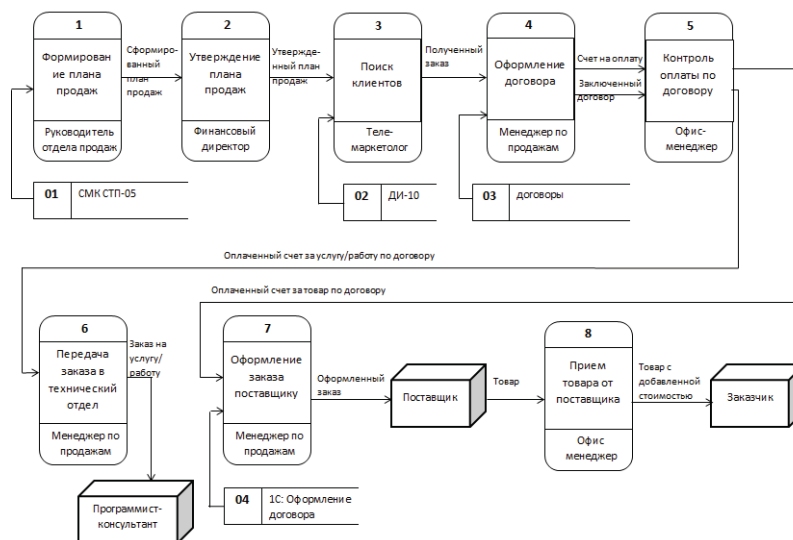


Рисунок 2. Описание бизнес-процесса сбыта готовой продукции для ООО «Хаят Кимья».

Цель логистической деятельности считается достигнутой, если выполнены шесть правил логистики. Несоблюдение хотя бы одного из условий может привести к потере клиента. Очевидно, описание бизнес-процессов сбыта продукции как нельзя лучше способствует выполнению данных условий. В этом случае предприятие перестает быть «черным ящиком», процесс становится прозрачным, что, безусловно, поможет избежать «узких мест».

Литература:

1. 3Официальный сайт «Хаят Кимья». URL: <http://www.rusprofile.ru/id/5707530> (дата обращения: 4.03.16).
2. 2Чеботарев В.Г., Громов А.И. Научная статья «Эволюция подходов к управлению бизнес-процессами // Журнал «Бизнес-информатика». 2010.№1 (11). С.14-21.
3. 1Шеер А.В. Моделирование бизнес-процессов: Пер. с англ. М.: Весть-МетаТехнология, 2012. 205 с.

Габитова Р.Р.

*Научный руководитель: канд.экон.наук, доц. Васильев В.Л.
Елабужский институт Казанского (Приволжского) федерального университета
г. Елабуга*

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ С ПОМОЩЬЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ И ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ ПРОДАЖ

Аннотация. В данной статье рассмотрены основы конкурентоспособности фирм, пути ее совершенствования с использованием информационных и интернет-технологий продаж.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность фирмы, интернет-технологии.