

УДК 336: 65.01

**ГАЗООБРАЗУЮЩЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ: ИНИЦИАЦИЯ ПРОЕКТА****Новикова Т.Б.***ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»,  
Магнитогорск, e-mail: tglushenko\_2184@mail.ru*

На газообразующем предприятии существуют бизнес процессы, нуждающиеся в автоматизации. Одним из подобных процессов является учет путевых листов. Предприятия развиваются, соответственно увеличивается парк автомобильной техники, что усложняет процессы выдачи, учета и закрытия путевых листов. Так же данные факты приводят к невозможности предоставления сотрудниками предприятий отчетностей в установленные сроки. Таким образом, руководством предприятия было принято решение автоматизировать передачу данных о заправках в путевые листы. Данное решение позволит сократить время обработки путевых листов и исключит в них несоответствия по заправкам с данными системы. В данной статье подробно рассмотрены краткие результаты описания инициации проекта для газообразующего предприятия, а именно: SWOT-матрица, финансовое состояние, политические факторы, социальные факторы, анализ заинтересованных сторон и др.

**Ключевые слова:** инициация, проект, газообразующее предприятие, SWOT-матрица**BLOWING COMPANY: PROJECT INITIATION****Novikova T.B.***Nosov Magnitogorsk State Technical University, Magnitogorsk, e-mail: tglushenko\_2184@mail.ru*

On blowing the enterprise existing business processes requiring automation. One of these processes is the account of waybills. Companies develop, respectively, increases fleet of motor vehicles, which complicates the process of issuing, recording and closing of waybills. Just the facts lead to the inability of the staff of enterprises reporting in a timely manner. Thus, the leadership of the company had decided to automate the transfer of data on gas stations in waybills. This solution will reduce the time of travel of the sheet processing and eliminate inconsistencies in them for filling the system with data. This article describes how brief description of the initiation of the project for the gassing of the enterprise, namely: SWOT-matrix, financial condition, political factors, social factors, stakeholder analysis, and others.

**Keywords:** initiation, design, blowing company, SWOT-matrix**Стратегический анализ**

Перед реализацией проекта проводился: SWOT – анализ, анализ внешней и внутренней среды, которые позволили выявить внешние угрозы и возможности, а также сильные стороны предприятия и возможные области для улучшений. Анализ этих составляющих позволил выработать комплекс мероприятий направленных на преодоление внешних угроз и реализации выявленных возможностей интеграции систем на предприятии.

**Анализ заинтересованных сторон**

Потребности, интересы и мнения разных заинтересованных сторон отличаются друг от друга и нередко находятся в противоречии друг с другом. Отправная точка клиента расходится с точкой производителя; проблемы работника не совпадают с проблемами руководства; мнения промышленников отличаются от мнений экологов и т.д.

Данный проект интеграции систем на газообразующем предприятии планирует предпринять все для получения прибыли и ограничения затрат. Цель предприятия связана с развитием, прибыльностью и предоставлением качественной продукции. Де-

ятельность газообразующего предприятия будет рассчитана на крупных потребителей с оборотом капитала от 1 млрд долларов в год [1]. Клиентами могут стать как юридические лица, государства, так и индивидуальные предприниматели, т.е. все те потребители, которые нуждаются в данной услуге. В таблице 1 проведем анализ заинтересованных сторон.

При подготовке любого бизнес-проекта необходима определенная базовая информация, которая может быть использована при разработке конкретных разделов. С помощью базовой информации можно выявить факторы, которые должны учитываться для обеспечения устойчивости и целесообразности намечаемых результатов или возможности коммерческого применения изобретений и открытий [2]. Конкурентные преимущества газообразующего предприятия - высокое качество производства и невысокие цены на продукцию.

Факторы успеха: хорошая известность предприятия; планы и программы перспективного развития предприятия; сочетание качества обслуживания с низкими ценами, внедрение новых услуг по обслуживанию бизнеса позволяет предприятию подняться на новый уровень в сфере добычи природного газа [3].

**Таблица 1**

Анализ заинтересованных сторон

Заинтересованные стороны	Роль/интерес заинтересованной стороны	Реализация интересов
Основные заинтересованные стороны непосредственная целевая группа предприятия России страны СНГ	Получение услуг на высоком уровне и особо не дорогие	Удовлетворение потребностей
Поставщики	Построение долгосрочных отношений	«Заманивание клиента» Получение прибыли
Рекламные агентства	Построение долгосрочных отношений	«Заманивание клиента» Получение прибыли
Банк	Предоставление кредита	Удовлетворение интересов сторон
Страховые компании	Страхование от ущерба	Получение возмещения
Налоговая инспекция	Налоговая отчетность	Соблюдение налоговых периодов

**Социальные факторы**

На деятельность газообразующего предприятия демографическая среда оказывает косвенное влияние, потому что предприятие работает с юридическими лицами, а не с физическими. К важнейшим экономическим факторам, оказывающим как позитивные, так и негативные последствия на деятельность организации, относятся следующие: инфляция; налоговая ставка; таможенные тарифы; технологические фак-

торы [4]. Факторы научно-технического прогресса. Научно-техническая среда оказывает некоторое влияние на деятельность газообразующего предприятия. Например, создание совершенно нового оборудования, может уменьшить нагрузку на сотрудников компании, и тем самым повысить производительность труда.

**Политические факторы**

Политико-правовая среда. С этой точки зрения фирме необходимо следить за изме-

**Таблица 2**

Качественная и количественная оценка факторов внутренней среды

Факторы внутренней среды		Балльная оценка
Сильные стороны	Наличие современных технологий оборудования	4
	Большая база постоянных клиентов	4
	Индивидуальный подход к каждому клиенту	5
	Повышение репутации салона	4
	Надежные поставщики	5
	Налаженные поставки материалов	5
	Создание новых рабочих мест	4
	Достаточный уровень заработной платы сотрудников	5
	Наличие системы мотивирования сотрудников: премирование, а также социальные льготы	4
	Наличие программ обучения, повышения квалификации	4
	Возможность карьерного роста	4
	Высокая квалификация персонала	4
	Высокая конкурентоспособность	5
	Высокий уровень качества предоставления парикмахерских услуг	5
	Возможность выезда на дом специалиста	4
	Есть собственный сайт	4
Есть собственный сайт	4	
Отсутствие программы продвижения услуг	2	
Слабые стороны	Неудобные для клиента часы работы	2
	Малая известность	2

нениями текущего законодательства в области налоговой политики правительства, таможенных тарифов и правил таможенного обслуживания, кредитной политики и ставок рефинансирования ЦБ РФ.

На предприятии имеются в наличии следующие нормативные документы: Федеральный Закон РФ № 52 ФЗ от 30.03.99г. «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения»; Федеральный Закон РФ № 134 ФЗ от 08.08.2001г. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)»; Федеральный Закон РФ № 2-03 от 09.01.1996 «О защите прав потребителей» и др [5].

### Изменение доходов потребителей

Газообразующее предприятие будет ориентироваться в оказании услуг на потребителей, преимущественно юридических лиц. Небольшое снижение или увеличение доходов потребителей не приведет к существенному изменению доходов организации.

### Финансовое состояние

Задачи SWOT-анализа: определить сильные и слабые стороны ООО «Газпром трансгаз Томск»; провести анализ внешней среды (определить внешние возможности и угрозы); выяснить, в какой мере сильные стороны предприятия позволяют воспользоваться открывающимися возможностями и противостоять угрозам (защищаться от них); определить, какие стратегии следует реализовывать при том или ином сочетании сил, слабостей, возможностей и угроз.

### SWOT-матрица

Возможности и угрозы, а также сильные и слабые стороны проекта, сформированные в результате анализа внешней и внутренней сред, являются основой для составления SWOT-матрицы. Сформируем базовую матрицу SWOT (таблица 3).

Определим стратегию фирмы (рис. 1):

Сильные стороны: 11

Слабые стороны: 2

Возможности: 4

Угрозы: 3

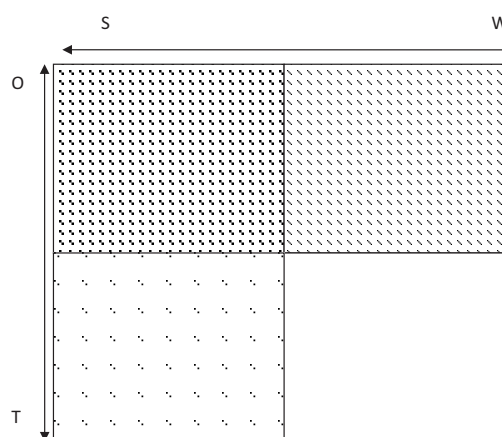


Рис. 1. Определение стратегии фирмы

Согласно данным таблицы 4 наиболее важными факторами оказались следующие направления: наличие на рынке современных технологий оборудования; индивидуальный подход к клиенту; повышение квалификации персонала; налаженные поставки.

Таблица 3

Базовая модель SWOT

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Демографические изменения</li> <li>2. Повышение уровня жизни населения</li> <li>3. Новинки в области моды</li> <li>4. Расширение ассортимента услуг</li> <li>5. Увеличение количества клиентов за счет предоставления новых услуг</li> <li>6. Увеличение доли рынка</li> <li>7. Политическая стабильность</li> <li>8. Лояльная налоговая политика</li> <li>9. Надежные поставщики</li> <li>10. Средний уровень цен</li> <li>11. Отсутствие конкурентов</li> </ol>	<p>Нестабильная экономическая ситуация Спад спроса вследствие кризиса</p>
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наличие на рынке современных технологий оборудования;</li> <li>2. Индивидуальный подход к клиенту</li> <li>3. Повышение квалификации персонала</li> <li>4. Налаженные поставки</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вероятность появления конкурентов;</li> <li>2. Малая известность</li> <li>3. Неудобные часы работы</li> </ol>

Создание любого бизнеса направлено на получение дохода. В связи с этим, в предпринимательстве существует такой термин, как «ватерлиния» или «точка безубыточности». Для начала определим сумму постоянных ежемесячных расходов организации, которая не зависит от объема продаж [6]:

Аренда помещения 45000 руб.

Оплата труда персонала 50000 руб.

Отчисления на социальные нужды 65000 руб.

Определяем процент переменных расходов в общем объеме продаж или в цене одного товара (переменные расходы / объем продаж \* 100). Переменные расходы являются составной частью процесса продаж и включают в себя:

Оплату труда сотрудников 30000 руб.

Расход средств для содержания учета 5000 руб.

налоги 3000 руб.

Объем переменных расходов в цене продажи составляет 45 руб. переменных расходов при цене 50000 руб.:  $38000/50000*100=76\%$

Рассчитаем точку безубыточности бизнеса:

Точка безубыточности бизнеса (ватерлиния бизнеса) = Постоянные расходы / (100% - % переменных расходов в общем объеме поступлений)

$TББ=40000/(100\%-76\%)=166666$  руб.

Это объем ежемесячной прибыли, при котором данный процесс выходит «на ноль». То есть объем сэкономленных средств сумеет покрыть как переменные, так и постоянные расходы.

Здесь также стоит отметить, что для устойчивости бизнеса, важно достичь объема сокращения издержек, который на 15-20% выше точки безубыточности. То есть, выйти на уровень 200000-250000 руб.. Исходя из этих цифр, можно рассчитать, сколько вам нужно продавать в день для достижения безубыточной стабильности:  $20000/30$  (рабочих дней) = 666,7 руб. в день.

Найдем время, за которое данный проект окупиться:

$554466,22/166666=3$  месяца.

Итак, в процессе реализации проекта по интеграции систем на газообразующем

предприятии необходимо уделить большое внимание к поиску дополнительного оборудования, к подготовке кадров и проведению мероприятий по информированию сотрудников об изменениях в бизнес процессах предприятия. В результате SWOT-анализа проведен переход от простого выделения факторов к их количественной оценке и составлена последовательность мероприятий, необходимых для решения проблем реализации проекта. Таким образом, обоснована актуальность интеграции систем на газообразующем предприятии. На основании проведенных анализов, было выявлено, что проведение мероприятий по интеграции систем газообразующего предприятия необходимо.

### Список литературы

1. Chusavitina G.N., Zerkina N.N. Cyber extremism preventive measures in training of future teachers : в сборнике: sgem 2015 international multidisciplinary scientific conference on social sciences and arts 2-nd international multidisciplinary scientific conference on social sciences and arts. 2015. С. 275-280.
2. Большакова О.Н., Чусавитина Г.Н. Применение методики рми для управления рисками проекта по продвижению интернет-магазина : в сборнике: кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, в 2-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2015. С. 64-68.
3. Чусавитина Г.Н. Имитационное моделирование управления рисками информационной безопасности икт-насыщенной образовательной среды вуза : В сборнике: Инновационные технологии обучения в высшей школе материалы Всероссийской научно-практической конференции. 2009. С. 23-28.
4. Чусавитина Г.Н., Макашова В.Н., Колобова О.Л. Управление ИТ-проектами : учебно-методическое пособие по дипломному и курсовому проектированию / Магнитогорск, 2015.
5. Чусавитина Г.Н., Чусавитин М.О., Сахнова Т.Н. Разработка модели управления рисками, порождаемыми применением дистанционных образовательных технологий в вузе : В сборнике: Совершенствование подготовки IT-специалистов по направлению «Прикладная информатика» для инновационной экономики сборник научных трудов. Москва, 2008. С. 216-218.
6. Швалев И.С., Чусавитина Г.Н., Давлеткиреева Л.З. Сравнительная характеристика автоматизированных инструментальных средств управления информационными рисками // Современные научные исследования и инновации. 2012. № 11 (19). С. 5.