

Резервы повышения эффективности промышленных предприятий в современной экономике (на примере АО «Армагус»)

© 2016 г. И.А. Меркулина, А.В. Казакова *

В статье рассмотрены различные подходы к организации закупок продукции для производственных нужд, проанализированы их преимущества и недостатки. Показано, что, несмотря на расширившуюся в западных странах практику закупки товаров у единственного источника, для современных промышленных предприятий в России в настоящее время более предпочтительными являются подходы, предусматривающие альтернативный выбор поставщиков, соревновательность различных предложений участников закупочных процедур. При анализе проблемы на микроуровне отмечена особая важность этапа подготовки к проведению закупки, на котором необходимо оценить обоснованность транзакционных издержек участников, их адекватность при сопоставлении с параметрами планируемой сделки и текущей рыночной ситуацией. Поскольку современные взаимоотношения сторон не должны соответствовать игре «с нулевой суммой», то для обеспечения результативности проводимых процедур покупателю следует стремиться к нахождению точки равновесия с привлекаемыми им участниками. На взгляд автора, популярные сегодня регламентированные торги эффективны преимущественно на коротких дистанциях. Расширение круга участников процедур способно лишь на некоторое время повысить их результативность, однако при этом организатор сталкивается с новыми для себя рисками и проблемами. Поэтому в перспективе более рациональным вариантом для промышленной компании представляется структурирование отношений с поставщиками с переходом на использование модели рыночных закупок материалов производственного назначения, в большей степени подходящей для развития партнерских отношений. При этом, промышленному потребителю необходимо осуществлять сбалансированное управление массивом контрагентов, формируя на их базе конкурентную среду лояльных поставщиков.

Ключевые слова: закупочная процедура, единственный источник, конкурентные закупки, транзакционные издержки, цена лояльности, долгосрочное сотрудничество.

Введение

Современные экономические условия во всем мире характеризуются ускорением процессов глобализации, которая масштабно проявляется во многих сферах деятельности и отраслях экономики, в том числе, в промышленности.

В существующем и развитом экономическом обществе присутствует значительное количество предприятий, среди них можно выделить промышленные предприятия, как основные объекты данной сферы деятельности, способные обеспечить взаимодействие между участниками рынка, что позволит сформировать конкурентные многопрофильные корпорации, объединяющие различные компании,

включающие в себя организации, обеспечивающие инфраструктуру функционирования промышленных предприятий.

Создание интегрированных структур за счет объединения участников рынка, слияния чисто промышленных предприятий с финансовыми или смешанными компаниями, поглощения наиболее крупными промышленными компаниями менее эффективного бизнеса и, как результат, создание эффективного конкурентного бизнеса, все эти тенденции активно проявляются в промышленности современного периода.

Промышленность представляет собой важнейшую отрасль национального и мирового хозяйства, обеспечивающую высокий уровень дохода и интенсивные темпы развития за счет масштабы бизнеса, расширяющегося спроса на продукцию промышленного типа с различным целевым назначением, ее рентабельности. Согласно научным исследованиям [1, С. 132–136; 2, С. 4–13], структура промышленности в 2015 году была представлена следующими видами деятельности: добыча

* Меркулина И.А. — д-р экон. наук, проф.,

Казакова А.В. — канд. экон. наук, доцент, avkazakova@fa.ru

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 107996, Москва, ул. Кибальчича, д. 1.

полезных ископаемых (0,6 % – доля в общем объеме отгрузки промышленности), обрабатывающие производства (87,2 % – доля в общем объеме отгрузки промышленности), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (12,2 % – доля в общем объеме отгрузки промышленности).

Вместе с тем, рыночная экономика заставляет большинство предприятий вести свою хозяйственную деятельность в условиях жесткой конкуренции, что повышает значимость совершенствования механизмов стратегического развития и обуславливает необходимость разработки бизнес-стратегий, обеспечивающих резервы для повышения эффективности промышленных предприятий в современной экономике, необходимые для устойчивого развития как в стабильной макро- и микроэкономической среде, так и в кризисных ситуациях [3, С. 8]. Разработка подобных стратегий, в том числе, включающих в качестве организационных элементов регулирование и моделирование бизнес-процессов на промышленных предприятиях, достаточно эффективно может осуществляться на основе системного подхода [4, С. 116–122]. В современных реалиях конкурентоспособности достигают только те промышленные предприятия, которые развивают и защищают свой внутренний и внешний потенциалы в области инноваций, модернизации оборудования, финансового и высококвалифицированного кадрового обеспечения непрерывного процесса своей деятельности [5, С. 22]. Неблагоприятная макроэкономическая ситуация, сложившаяся в 2014–2015 гг. в российской экономике, наиболее серьезным образом сказалась на промышленных организациях малого и среднего бизнеса, многим из которых для обеспечения выживаемости в сложившихся условиях потребовалась разработка стратегических программ повышения доходности, рентабельности и финансовой устойчивости. Вполне очевидно, что организации, не внедрившие антикризисный менеджмент, были вынуждены полностью прекратить или существенно сократить свою деятельность [6, С. 72–75; 7]. Кроме того, немаловажным фактором для обеспечения стабильной динамики социально-экономического развития промышленных предприятий является формирование мероприятий по повышению эффективности сбытового канала.

Авторы статьи в период с октября по декабрь 2016 года проходили стажировку на предприятии АО «Армагус», основной целью которой было овладение опытом проведения анализа показателей, организации и планирования деятельности предприятия в условиях действующего законодательства Российской Федерации с целью использования результатов стажировки в образовательном процессе, а также совершенствование профессиональных компетенций преподавателя в области проведения аналитической и управленческой деятельности предприятия [8]. В процессе стажировки авторами статьи была предложена научная методика формирования резервов повышения эффективности дея-

тельности предприятия, новизна которой заключается в исследовании показателей оценки мероприятий по повышению эффективности сбытового канала, оценки структуры продукции, формировании мероприятий по снижению себестоимости продукции и определение сегментов формирования спроса на продукцию АО «Армагус» [9]. Основой методики выступил анализ технико-экономических показателей АО «Армагус» и оценка их влияния на повышение эффективности хозяйственной деятельности.

Общая характеристика АО «Армагус» и оценка мероприятий по повышению эффективности сбытового канала

Акционерное общество «Армагус» относится к группе компаний, входящих в крупнейший в России холдинг производителей трубопроводной арматуры, работающий по полному производственному циклу и специализирующийся на выпуске запорной, предохранительной, регулирующей, запорно-регулирующей, смесительной, защитной арматуры и пневмоприводов. Рынок сбыта АО «Армагус» включает региональную российскую сеть, а также представлен компаниями трубопроводного рынка Белоруссии, Казахстана, Туркменистана, Украины.

В общепринятой экономической практике важнейшим экономическим показателем деятельности предприятия является его доход, однако он не в полной степени характеризует эффективность работы предприятия, для оценки которой результаты деятельности предприятия, выраженные в виде дохода, необходимо сравнить с затратами или ресурсами, которые обеспечили эти результаты [10, С. 333–341].

Основными способами воздействия на прибыль предприятия являются снижение себестоимости и/или увеличение выручки, то есть объема продаж, при этом, снижение затрат для предприятия представляет собой объективный процесс [11, С. 984–986]. Основными причинами объективности данного процесса являются как потребность в увеличении прибыли, так и необходимость не только участия, но и победы в конкурентной борьбе, а также снижения цен на выпускаемую продукцию в определенных ситуациях, например в случае своевременного перехода на выпуск новой продукции.

Как показал анализ технико-экономических показателей АО «Армагус», отдел сбыта предприятия работает по старой, традиционной схеме с теми потребителями продукции, с которыми давно налажен контакт.

Мероприятия по повышению эффективности сбытового канала, в первую очередь, должны быть связаны с изучением рынка сбыта, а именно, с поиском и получением информации о существующих и возможных новых потребителях.

Учитывая промышленный характер производства, достаточно специфической продукции, которой является трубопроводная арматура, а также значительные масштабы производственных процес-

сов и уникальность технологического цикла, для АО «Армагус» следует в качестве маркетингового решения использовать свою отраслевую принадлежность, а именно, более активно принимать участие в:

- тендерах на электронных торговых площадках, которые аккумулируют в едином информационном и торговом пространстве поставщиков и потребителей аналогичных специфических продуктов, а также предоставляют участникам сервисное обслуживание, направленное на повышение эффективности бизнеса, например, дополнительное информационное обслуживание и ряд сопроводительных и обеспечивающих услуг;

- в выставках-ярмарках отраслевого характера, где происходит наибольшая концентрация покупателей, которые смогли бы стать постоянными клиентами завода. Участники выставки-ярмарки имеют возможность поближе познакомиться с продукцией, предлагаемой заводом, определить для себя все достоинства и недостатки товаров. После выставок, как правило, увеличивается количество предложений, результатами которых являются заключения договоров и дальнейшее сотрудничество.

Отдельно следует рассмотреть вопросы вывода продукции АО «Армагус» на мировые рынки, которые имеют характерные особенности в части осуществления процессов торговли готовой продукцией, предназначенной, в отличие от сырья и полуфабрикатов, для конечного потребителя. Основную группу таких товаров составляют орудия труда и средства производства, определяющие экономический потенциал страны. Динамика объема экспортно-импортных операций машин, оборудования, станков и других машинно-технических изделий показывает уровень развития научно-технического прогресса в стране, экспортные возможности машиностроения, сильные и слабые стороны экономики.

Экспорт машин, оборудования и другой готовой продукции в странах с развитой экономикой достигает 1/4 всего экспорта страны и свидетельствует о современном уровне производства и направлении государственной политики в отношении важнейшей группы товаров. Учесть значимость и международный опыт торговли готовой продукцией, придать ей приоритетный характер по сравнению с торговлей сырьем, стимулировать национальное производство и экспорт этой группы товаров – трудное, но необходимое условие подъема экономики, которое может быть выполнено за счет выхода на международный рынок лидирующих российских промышленных предприятий.

Однако, АО «Армагус» в последние годы потерял свои позиции даже на отечественном рынке теплоэнергетики вследствие установления достаточно высоких цен на продукцию, массовой замены задвижек на шаровые краны, роста конкуренции. В последние 2 года на предприятии наблюдается снижение удельного веса собственного капитала и, соответственно, увеличение заемного, что является следствием недостатка внутренних источников финансирования [12, С. 41–53]. Причины снижения

эффективности деятельности АО «Армагус» могут возникать вследствие объективных причин, например, неблагоприятной внешней конъюнктуры, но также могут быть связаны с субъективными причинами, например, ошибками в принимаемых управленческих решениях [13, С. 190–193]. В качестве метода снижения степени влияния указанных негативных тенденций может быть использована интеграция систем управления рисками и менеджмента качества на промышленных предприятиях, предложенная в работе [14, С. 58–62].

Структура продукции АО «Армагус»

Основная задача АО «Армагус» в сложившейся ситуации – удержание и расширение рыночной доли на рынке отечественной трубопроводной арматуры за счет:

- освоения новых видов продукции;
- увеличения объема сбыта продукции, в том числе, новых видов;
- перехода на отечественные электроприводы;
- снижения себестоимости продукции АО «Армагус»;
- работ по модернизации производства.

Освоение новых видов энергетической арматуры для АЭС позволит АО «Армагус» увеличить свои доходы и повысить доходность деятельности, при этом, руководству предприятия следует учесть, что в настоящее время на трубопроводном рынке актуально развитие атомной энергетики, представленной ее флагманом – Госкорпорацией «Росатом».

В данных обстоятельствах, основное мероприятие по повышению доходов АО «Армагус» будет состоять в увеличении объема продаж арматуры за счет уменьшения расходов на производство и реализацию продукции для АЭС, а именно, Балтийской АЭС, Белоярской АЭС-2, Ленинградской АЭС-2, Нижегородская АЭС, Нововоронежской АЭС-2, плавающей АЭС «Академик Ломоносов», Ростовской АЭС, Центральной АЭС.

Структура продукции АО «Армагус» с учетом изменений номенклатуры продукции на основе приоритизации производства для нужд ГК «Росатом» представлена на **рис. 1** за 2015 год и **рис. 2** за 2017 год.

Как показывают данные рис. 1, наибольший удельный вес в структуре продукции АО «Армагус» в 2015 году занимала стальная арматура – 48,39 %, в том числе, примерно равный объем производства приходился на стальные клапаны и стальные задвижки. На долю нержавеющей арматуры в 2015 году приходилось 34,69 % общего объема выпуска продукции, при этом, аналогично стальной арматуры примерно равный объем производства приходился на нержавеющие клапаны и нержавеющие задвижки.

При резком сокращении выпуска прочих видов продукции (на 12,41 %) и незначительном снижении выпуска стальной арматуры (на 5,92 %) увеличивается выпуск более дорогой арматуры из нержавеющих металлов (на 20 %), которая необходима для

функционирования АЭС. Предусмотрено небольшое сокращение продаж чугунной арматуры на 1,66 %. Проведение структурной перестройки номенклатуры выпуска продукции обеспечит плановый прирост продукции основной деятельности в сопоставимых ценах на 6,67 %.

Мероприятия АО «Армагус» по снижению себестоимости продукции

АО «Армагус» предусматривает проведение ряда мероприятий, позволяющих снизить себестоимость затрат на 1 руб. реализованной продукции на 10 %, к которым относятся:

- заключение контрактов с заводами-изготовителями напрямую, минуя посредников или сокращая их количество до минимума, в результате, снижается закупочная стоимость сырья;
- заключение контрактов с поставщиками на закупку большой партии материалов при меньших ценах;
- закупка более дешевого сырья, в т. ч., замена импортных материалов отечественными;
- улучшение организации труда и производства.

АО «Армагус» имеет возможность влиять на величину затрат материальных ресурсов, начиная с их заготовки. Сырье и материалы входят в себестоимость по цене их приобретения с учетом расходов на перевозку, поэтому правильный выбор поставщиков материалов влияет на себестоимость продукции. Важно обеспечить поступление материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от организации, а также перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта. При заключении договоров на поставку материальных ресурсов необходимо заказывать такие материалы, которые по своим размерам и качеству точно соответствуют плановой спецификации на материалы, стремиться использовать более дешевые материалы, не снижая, в то же время, качества продукции.

Основным условием снижения затрат сырья и материалов на производство единицы продукции является улучшение конструкций изделий и совершенствование технологии производства, использование прогрессивных видов материалов, внедрение технически обоснованных норм расходов материальных ценностей [15, С. 111–118].

Сокращение затрат на обслуживание производства и управление также снижает себестоимость продукции. Размер этих затрат на единицу продукции зависит не только от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы. Чем меньше сумма цеховых и общезаводских расходов в целом по АО «Армагус», тем, при прочих равных условиях, ниже себестоимость каждого изделия.

Резервы сокращения цеховых и общезаводских расходов заключаются, прежде всего, в экономии на управленческих расходах. В состав цеховых и общезаводских расходов в значительной степени включается также заработная плата подсобных рабочих.

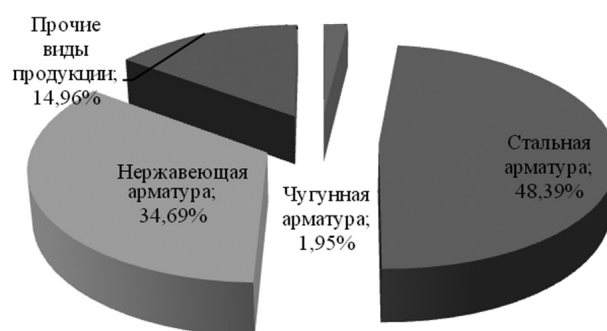


Рис. 1. Структура продукции АО «Армагус» за 2015 год, %
[Structure of production of JSC Armagus for 2015, %]

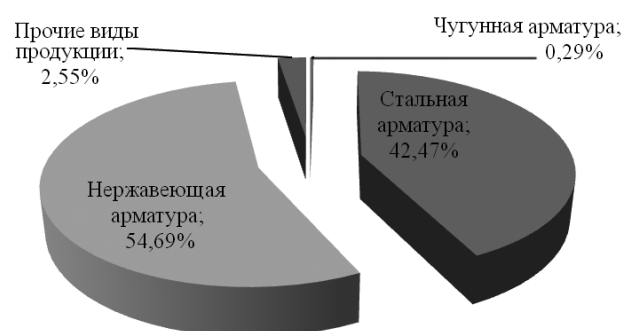


Рис. 2. Планируемая структура продукции АО «Армагус» в 2017 году, %
[The planned structure of production of JSC Armagus in 2017, %]

Проведение мероприятий по механизации вспомогательных и подсобных работ приводит к сокращению численности рабочих, а, следовательно, и к экономии цеховых и общезаводских расходов.

Сокращению цеховых и общезаводских расходов способствует также экономное расходование вспомогательных материалов, используемых при эксплуатации оборудования и на другие хозяйственные нужды [16, С. 1012–1014].

Значительные резервы снижения себестоимости заключены в сокращении потерь от брака и других непроизводительных расходов. Изучение причин брака, выявление его виновника дают возможность осуществить мероприятия по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства.

Таким образом, снижение себестоимости продукции обеспечивается, прежде всего, за счет повышения производительности труда, соблюдения строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности АО «Армагус», улучшения конструкций изделий и совершенствование технологии производства, сокращения затрат на обслуживание производства и управление, потерь от брака и других непроизводительных расходов [17, С. 35–43].

Снижению себестоимости продукции АО «Армагус» способствует программа модернизации

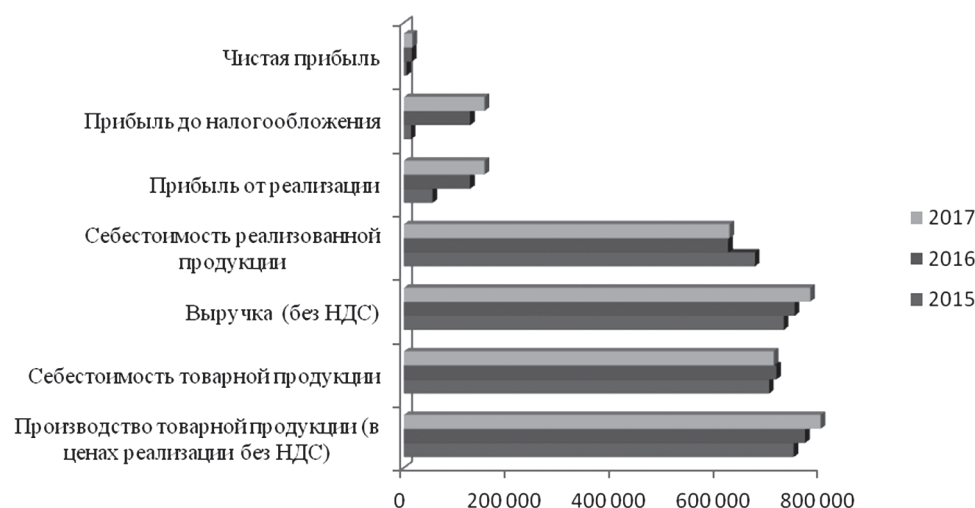


Рис. 3. Динамика основных технико-экономических показателей АО «Армагус» при применении плана реализации продукции, предусмотренного на 2017, тыс. руб.
[Dynamics of the main technical and economic indicators of JSC Armagus at application of the plan of product sales provided on 2017, thousand rubles]

производства. Также запланировано освоение новых видов продукции.

План освоения новой продукции в 2017–2018 годах:

- освоение арматуры средних и крупных размеров (150–1000 мм) и высоких давлений (63 атм. и выше, вплоть до 250 атм.);
- производство арматуры DN 50–100мм с давлениями до 250 атм. Запланировано осуществлять на основной площадке, а DN 150–500 и выше на площадке ЦКГА;
- освоение всего диаметального ряда блоков предохранительных клапанов.
- освоение производства трубопроводной арматуры из титановых сплавов (для хлорсодержащих сред)
- разработка и освоение ряда изделий (запорные, предохранительные, обратные клапаны давления до 160 атм.) для применения их на объектах атомной энергетики.
- разработка и модернизация высокорентабельных отсечных и регулирующих клапанов, увеличение их диаметального ряда до DN 500 и выше, увеличение номинального давления до PN 160, оснащение их высокотехнологичным и интеллектуальным навесным оборудованием.

Это позволит АО «Армагус» занять определенную нишу на трубопроводном рынке, составив серьезную конкуренцию таким предприятиям, как РУСТ-95 и ЛГ-Автоматика. Учитывая опыт поставок аналогичной продукции ранее, задача эта вполне реальная [18, С. 486–489].

Анализ технико-экономических показателей АО «Армагус» и оценка их влияния на повышение эффективности хозяйственной деятельности

Рассмотрим, как изменятся основные технико-экономические показатели АО «Армагус» при применении плана реализации продукции, предусмотренного на 2017 г. (рис. 3).

Как видно из анализа данных рис. 3, изменение номенклатуры реализации продукции и снижение себестоимости реализуемой продукции позволят увеличить прибыль от реализации на 21,57 %, при этом, чистая прибыль возрастет на 5,42 %.

Сегменты формирования спроса на продукцию АО «Армагус»

С 2016 года формирование спроса на трубопроводную арматуру АО «Армагус» осуществляется, в основном, по следующим направлениям:

- 1) на сегменте рынка по удовлетворению потребностей постоянных потребителей (в т. ч., посреднические организации);
- 2) на сегменте рынка корпоративных клиентов, связанного с продвижением продукции на рынки нефтегазового комплекса и энергетики (ОАО «Газпром», ОАО «Роснефть», ТНК-ВР, ОАО «Лукойл», ТГК, ОГК и др.);
- 3) на сегменте рынка «взрывопожароопасные и химически опасные производства и объекты» (объекты по уничтожению химического оружия, предприятия, использующие в технологических процессах ХЛОР);
- 4) на сегменте рынка по расширению сотрудничества с проектными институтами;
- 5) на сегменте рынка, связанном с энергетической арматурой для АЭС.

На первом сегменте рынка формирование спроса будет носить характер долговременных договорных отношений АО «Армагус» со своими постоянными клиентами (ООО «Аргонавт-Тепло», ООО «Уралэнерго-сервискомплект» и др.), в частности, посредством улучшения качества и снижения себестоимости продукции. В перспективном плане предвидится увеличение сбыта в разрезе существующей выпускаемой номенклатуры и частичное обновление номенклатуры за счет новых изделий, более экономичных и надёжных в эксплуатации.

Второй и третий сегменты рынка являются наиболее перспективными, так как они включают предприятия финансово-устойчивые и стратегически ориентированные на будущее, что обусловлено поддержкой крупных проектов Правительством РФ и выделением денежных средств из федерального бюджета.

Главной задачей на перспективу является увеличение отгрузок предприятиям нефтегазового, химического, и энергетического комплексов с учетом современных требований рынка поставки оборудования для:

- ОАО «Газпром»;
- ОАО АК «Транснефть»;
- ОАО «НК «Роснефть»;
- ОАО «Лукойл»;
- ОАО «Татнефть»;
- ОАО «Башнефть».

Пятый сегмент рынка, связанный с энергетической арматурой и арматурой для АЭС, является также очень перспективным, что обуславливает постоянное неснижаемое финансирование объектов энергетической и атомной промышленности, а также ввод в эксплуатацию новых объектов и реконструкцию уже существующих. Необходимо отметить, что опыт освоения и производства трубопроводной арматуры для объектов по уничтожению химического оружия будет очень важен при разработке и производстве новых видов продукции, обеспечивающих в современных условиях импортозамещение.

Исходя из вышеизложенного, АО «Армагус» в 2016–2020 гг. необходимо в режиме ожидания сохранить свои позиции для поставок на данном сегменте рынка. Хотя больших системных заказов ожидать не стоит, вполне возможно доукомплектование объектов по уничтожению химического оружия запорной и отсечной арматурой производства АО «Армагус». Продукция, востребованная на этом рынке для АО «Армагус», наиболее рентабельная. При обеспечении структуры продукции, приведенной на рис. 2, рентабельность реализованной продукции составит в 2017 году 25 %, что по сравнению с 2015 годом обеспечивает прирост на 21,08 п.п.

Заключение

Происходящие в России рыночные изменения определяют потребность предприятий и организаций в приобретении и эффективном применении опыта хозяйствования в конкурентной среде, где условия и принципы функционирования, а также результаты деятельности зависят от конкурентоспособности продукции на рынке. Адаптация к требованиям конкретных рынков поднимает на самых ранних стадиях развития производства приоритет функций предвидения, оценки уровня качества технико-экономических параметров продукции, ее цены, сроков поставки. Весьма важными являются вопросы сбора всей необходимой информации для разработки эффективной сбытовой политики промышленного предприятия.

В условиях современного бизнеса конкурентоспособность любого предприятия, вне зависимости от его размеров, зависит, в первую очередь, от качества его товаров и услуг, и соизмеримости цен на них с предлагаемым качеством. Высокое качество товаров, удовлетворяющее ожиданиям потребителя, является важным фактором принятия решений в пользу покупки именно данного товара или услуги.

В этих условиях для промышленного предприятия наиболее эффективным средством достижения конкурентоспособных преимуществ является расширение своей деятельности на новые виды продукции, модернизация производства и торговли, инновационная деятельность, привлечение новых потребителей, включая выход на внешний мировой рынок.

В настоящей статье был проведен анализ формирования и использования доходов АО «Армагус» и определены резервы повышения эффективности его хозяйственной деятельности.

На основании проведенного анализа формирования и использования доходов АО «Армагус», был сделан вывод о предпочтительности постоянного расширения рынков сбыта, увеличении объемов продаж, что приведет к увеличению выручки от продаж и чистой прибыли. В свою очередь, это приведет к возрастанию доходов на потребление и накопление, поэтому и будет повышаться эффективность использования доходов организации. Повышение эффективности использования будет связано с тем, что большая часть доходов АО «Армагус» будет направлена в фонды потребления и накопления. В результате проведения запланированных мероприятий чистая прибыль АО «Армагус» может увеличиться при снижении затрат на 1 руб. реализуемой продукции на 10 %.

Библиографический список

1. Шаркова А.В. Оценка развития предпринимательства в промышленности региона / В сб. научных статей по итогам конференций по проблемам предпринимательства и банковского права. М.: ООО «Издательство «Спутник+», 2016. 198 с.
2. Митяков С.Н., Митякова О.И. Анализ динамики структуры промышленного производства в России // Экономика в промышленности. 2015. № 3. С. 4–13. DOI: 10.17073/2072-1633-2015-3-4-13.
3. Каджемонян А.А., Казакова А.В. Различные подходы к определению финансового кризиса /// Economics. 2016. № 4(13). С. 6–12.
4. Шманев С.В., Шманева Л.В. Регулирование и моделирование бизнес-процессов на промышленных предприятиях на основе системного подхода // Экономика в промышленности. 2016. № 2. С. 116–122. DOI: 10.17073/2072-1633-2016-2-116-122.
5. Шаркова А.В. Развитие предпринимательства и бизнеса в современных условиях: методология и организация. Монография / Под общей ред. М.А. Эскиндарова. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2017. 466 с.

6. Шаркова А.В. Отраслевые особенности функционирования малых предприятий. Сборник материалов международной научно-практической конференции «Политика, экономика и право в социальной системе общества: новые вызовы и перспективы». Феодосия: ООО «Научный консультант», 2016. 336 с.

7. Меркулина И.А. Казакова А.В. Направления повышения эффективности малых и средних промышленных предприятий в условиях импортозамещения // Международный научно-исследовательский журнал. 2017. № 3. С. 94–96. DOI: 10.23670/IRJ.2017.57.027

8. Отчет о прохождении Меркулиной И.А., Казаковой А.А. стажировки на АО «Армагус» в период с 14 октября 2016 года по 09 декабря 2016 года.

9. Официальный сайт компании АО «Армагус». URL: <http://www.armagus.ru/company/> (дата обращения: 28.03.2017).

10. Предпринимательство и бизнес: финансово-экономические, управленческие и правовые аспекты устойчивого развития: Коллективная монография / Под общей ред. М.А. Эскиндарова. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2016. 710 с.

11. Казакова А.В. Прибыль предприятия как основа эффективности организации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-1 (75-1). С. 984-986.

12. Швандар Д.В. Факторы роста кредиторской задолженности российских предпринимателей

в условиях экономической неопределенности // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 35 (317). С. 41–53.

13. Харитонова Т.В., Кривошеева Т.М. Методика оценки уровня развития и эффективности функционирования инновационной инфраструктуры региона // Сервис в России и за рубежом. 2007. № 2(2). С. 190–193.

14. Рудакова М.А. Интеграция систем управления рисками и менеджмента качества на промышленных предприятиях // Экономика в промышленности. 2014. № 3. С. 58–62. DOI: 10.17073/2072-1633-2014-3-58-62.

15. Шаркова А.В. Условия и факторы развития организаций промышленности // Предпринимательство. 2012. № 6. С. 111–118.

16. Казакова А.В. Финансовые аспекты планирования доходов и расходов организации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-1 (75-1). С. 1012–1014.

17. Меркулина И.А. Организационно-экономический механизм управления инновационными процессами предприятий. Сб. науч. ст. «Проблемы управления экономикой». М.: Прометей МПГУ, 2000. 44 с.

18. Merzlova M.P., Sharkova A.V. Impact of investment climate on formation and increase of fixed capital of enterprises // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Vol. 16. No. 4. Pp. 486–489.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2016, no. 4, October–December, pp. 348–355
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

Reserves of increasing efficiency of industrial enterprises in context of contemporary economics

I.A. Merkulina – iamerkulina@fa.ru, A.V. Kazakova – avkazakova@fa.ru

Financial University under the government of the Russian Federation, chair of Economics organization, 1 Kibal'chicha St, Moscow 107996, Russia

Abstract. The role of industry and industrial enterprises in the modern economy has been determined. Specificity of industrial organizations of small and medium business is singled out, for which the necessity of developing strategic programs for increasing profitability, profitability and financial stability is justified. The analysis of the factors influencing the activity of industrial enterprises in modern economic conditions is carried out. The main focus is on the efficiency indicators of industrial enterprises in the current economic conditions. General characteristics of «Armagus» JSC are given and an estimation of measures for increasing the efficiency of the sales channel of the enterprise is given. The structure of ARMAGUS products is analyzed. The measures of «Armagus» JSC to reduce the cost of production have been developed. The main technical and economic indices of the activity of Armagus JSC, which

manufactures pipeline valves in a full production cycle, are analyzed. The estimation of influence of indicators on increase of efficiency of economic activity is given. The segments of formation of demand for ARMAGUS products are determined. The factors characterizing the level of efficiency of the activity of Armagus JSC are determined. The strategic guidelines for determining the directions for increasing the efficiency of the activities of Armagus JSC are given. Possibilities and main directions of increasing the efficiency of industrial enterprises in the current economic conditions are considered.

Keywords: enterprises, production, industry, pipeline machinery, efficiency, strategy, indicators

References

1. Sharkova A.V. Otsenka razvitiya predprinimatel'stva v promyshlennosti regiona [Estimation of development business in regional industrion]. *V sbornike nauchnykh statei po itogam konferentsii po problemam predprinimatel'stva i bankovskogo prava*. Moscow: ООО Izdatel'stvo Sputnik +, 2016. 198 p. (In Russ.)
2. Mityakov S.N., Mityakova O.I. The analysis of industrial production structure dynamics in Russia.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry. 2015. No. 3. Pp. 4–13. (In Russ.). DOI: 10.17073/2072-1633-2015-3-4-13

3. Kadjemonian A.A., Kazakova A.V. Different approaches to determining the financial crisis. *Economics*. 2016. No. 4(13). Pp. 6–12. (In Russ.)

4. Shmanev S.V., Shmaneva L.V. Regulation and modeling of business processes in enterprises based on a systematic approach. *Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry*. 2016. No. 2. Pp. 116–122. (In Russ.). DOI: 10.17073/2072-1633-2016-2-116-122

5. Sharkova A.V. *Razvitiye predprinimatel'stva i biznesa v sovremennih usloviyah: metodologiya i organizatsiya* [Development of entrepreneurship and business in modern conditions: methodology and organization]. Monograph. Moscow: Publishing and Trading Corporation «Dashkov and Co», 2017. 466 p. (In Russ.)

6. Sharkova A.V. Otrasevye osobennosti funkcionirovaniya mal'kh predpriyatij [The sectoral characteristics operation of small-scale business]. *Sbornik materialov mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii «Politika, ekonomika i pravo v sotsial'noi sisteme obshchestva: novye vyzovy i perspektivy» = Collection of international scientific and practical works of conference «Politics, economics and justice at frame of society: new challenge and prospect*. Feodosiya: OOO Nauchniy Consul'tant, 2016. 336 p. (In Russ.)

7. Merkulina I.A., Kazakova A.V. Main directions of increasing efficiency of small and medium-sized industrial enterprises in context of import substitution. *International Research Journal*. 2017. No. 3(57). Pp. 94–96. (In Russ.). DOI: 10.23670/IRJ.2017.57.027.

8. Report on the passage of Merkulina I.A., Kazakova A.A. An internship at Armagus JSC from October 14, 2016 to December 9, 2016. (In Russ.)

9. Ofitsial'nyi sait kompanii AO «Armagus» [The official website of the company Armagus]. Available at: <http://www.armagus.ru/company/> (accessed: 28.03.2017). (In Russ.)

10. *Predprinimatel'stvo i biznes: finansovo-ekonomicheskie, upravlencheskie i pravovie aspekty ustoycheskogo razvitiya* [Entrepreneurship and business: financial, economic, administrative and legal aspects

of sustainable development]. Collective monograph. Moscow: Publishing and Trading Corporation «Dashkov and Co», 2016. 710 p. (In Russ.)

11. Kazakova A.V. Profit of the enterprise as a basis of efficiency of the organization. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Journal of Economy and Entrepreneurship*. 2016. No. 10-1(75-1). Pp. 984–986. (In Russ.)

12. Shvandar D.V. Factors of growing accounts payable of the Russian entrepreneurs during economic uncertainty. *Financial Analytics: Science and Experience*. 2016. No. 35(317). Pp. 41–53. (In Russ.)

13. Haritonova T.V., Krivosheeva T.M. Estimation procedure of level of development and operating benefits regional innovative infrastructure. *Servis v Rossii za rubezhom*. 2007. No. 2(2). Pp. 190–193. (In Russ.)

14. Rudakova M.A. Integration of risk management and quality management in industrial plants. *Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry*. 2014. No. 3. Pp. 58–62. (In Russ.). DOI: 10.17073/2072-1633-2014-3-58-62

15. Sharkova A.V. Conditions and factors of development of industrial organizations. *Predprinimatel'stvo*. 2012. No. 6. Pp. 111–118. (In Russ.)

16. Kazakova A.V. Financial aspects of planning the income and expenses of the organization. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Journal of Economy and Entrepreneurship*. 2016. No. 10-1(75-1). Pp. 1012–1014. (In Russ.)

17. Merkulina I.A. Organizatsionno-ekonomicheskiy mekhanizm upravleniya innovatsionnymi protsessami predpriyatii [Economic-organizing mechanism of the management innovate processing enterprise]. *Sb. nauchnykh statei: «Problemy upravleniya ekonomikoi» = Collection of scientific articles «Problems of economic management»*. Moscow: Prometey MGPU, 2000. 44 p. (In Russ.)

18. Merzlova M.P., Sharkova A.V. Impact of investment climate on formation and increase of fixed capital of enterprises. *Middle East Journal of Scientific Research*. 2013. Vol. 16. No. 4. Pp. 486–489.

Information about authors:

I.A. Merkulina – Dr. Sci. (Econ.), Prof., **A.V. Kazakova** – Dr. Sci. (Econ.), Ass. Prof.