

© Л.В. Крылова

DOI: <http://doi.org/10.15350/2409-7616.2022.1.01>

УДК 338.43

ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ АГРОМАРКЕТИНГОВЫХ СИСТЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Л.В. Крылова

Крылова Людмила Вячеславовна,

кандидат технических наук, доцент, заведующая кафедрой сервиса и гостиничного дела, декан факультета ресторанно-гостиничного бизнеса, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Донецк, Донецкая Народная Республика.

РИНЦ SPIN-код: 1813-5882 / ORCID iD: 0000-0002-3118-3829

E - mail: agromarketing2020@list.ru

Аннотация. *Определены роль и место агромаркетинга в формировании агромаркетинговой системы в современных условиях. Подчеркнуто преимущество функционального моделирования при формировании бизнес-процессов, поскольку методология функционального моделирования бизнес-процессов сравнительно новое направление в исследовании проблем теории и практики человеческой деятельности, она только начинает привлекать внимание ученых и ведущих руководителей-практиков. При формализации процессов получают следующие преимущества: появляется их четкое понимание; возможна стандартизация процессов (при отсутствии стандартов персонал может выполнять производственные задания в меру своих представлений и способностей); повышается качество выполнения работ и управляемость бизнеса; имеется возможность целенаправленно совершенствовать деятельность; уменьшается зависимость бизнеса от человеческого фактора, возможно снижать требования к компетенциям претендентов на работу, нанимать более дешевый персонал, что приводит к снижению издержек и росту прибыли. В результате моделирования была создана функциональная модель процесса закупки товаров и сырья на предприятии в нотации IDEF0. Главные компоненты модели – диаграммы. Функциональная модель построена методом декомпозиции: от крупных составных структур – к более простым. Диаграмма каждого уровня декомпозиции представляют собой проводимые работы по организации снабжения предприятия АПК. На диаграмме все функции и связи между ними представлены как блоки и стрелки. Место соединения стрелки с блоком определяет тип связи: левая сторона блока имеет значение «входа», правая – «выхода», верхняя – «управления», нижняя – «механизма» (человек или автоматизированная система, который осуществляет функцию). Разработанная модель позволяет наглядно представить существующие процессы, определить степень их взаимозависимости. Имея такую модель, сориентированную на конкретную цель, перед руководителем открывается возможность проанализировать и выявить на каждом этапе существующие недостатки, определить потенциальные возможности и направления дальнейшего совершенствования, а также использовать ее для обучения персонала и*

разработки корпоративных стандартов. Представлены основные инновационные технологии, использование которых в настоящее время актуально и значимо для агромаркетинговых систем в АПК.

Ключевые слова: *агромаркетинг, агромаркетинговые системы, агропромышленный комплекс, бизнес-процессы, моделирование, маркетинговая инфраструктура, управление процессом, инновации.*

UDC 338.43

TRENDS AND FACTORS OF THE FORMATION OF AGROMARKETING SYSTEMS IN MODERN CONDITIONS

L.V. Krylova

Lyudmila V. Krylova,

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Service and Hotel Business,
Dean of the Faculty of Restaurant and Hotel Business
Donetsk national university of economics and trade
named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky,
Donetsk, Donetsk People's Republic.
ORCID iD: 0000-0002-3118-3829
E-mail: agromarketing2020@list.ru

Abstract. *The role and place of agromarketing in the formation of an agromarketing system in modern conditions are determined. The advantage of functional modeling in the formation of business processes is emphasized, since the methodology of functional modeling of business processes is a relatively new direction in the study of problems of theory and practice of human activity, it is just beginning to attract the attention of scientists and leading practitioners. When formalizing processes, the following advantages are obtained: a clear understanding of them appears; standardization of processes is possible (in the absence of standards, personnel can perform production tasks to the best of their ideas and abilities); the quality of work and manageability of the business increases; it is possible to purposefully improve activities; business dependence on the human factor decreases, it is possible to reduce the requirements for the competencies of job applicants, hire cheaper personnel, which leads to lower costs and profit growth. As a result of the simulation, a functional model of the procurement process of goods and raw materials at the enterprise was created in the IDEF0 notation. The main components of the model are diagrams. The functional model is constructed by the decomposition method: from large composite structures to simpler ones. The diagram of each level of decomposition represents the ongoing work on the organization of the supply of the agricultural enterprise. In the diagram, all functions and the relationships between them are represented as blocks and arrows. The connection point of the arrow with the block determines the type of communication: the left side of the block has the value of «input», the right side has the value of «output», the upper side is «control», the lower side is «mechanism» (a person or an automated system that performs the function). The*

developed model allows you to visualize the existing processes, determine the degree of their interdependence. Having such a goal-oriented model, the manager has the opportunity to analyze and identify existing shortcomings at each stage, identify potential opportunities and areas for further improvement, as well as use it for staff training and the development of corporate standards. The main innovative technologies are presented, the use of which is currently relevant and significant for agromarketing systems in the agro-industrial complex.

Keywords: *agromarketing, agromarketing systems, agro-industrial complex, business processes, modeling, marketing infrastructure, process management, innovation.*

Введение. Современные предприятия агропромышленного комплекса (АПК) в условиях конкурентной борьбы вынуждены постоянно улучшать свою деятельность. При определении путей улучшения деятельности предприятия АПК, руководитель должен быть способным самостоятельно находить и принимать решения в этих вопросах. Способность руководства принимать нужные решения зависит от его компетенций, в том числе о современных тенденциях развития бизнеса.

Наряду с этим, прежде всего, он должен обладать информацией о том, какие предпочтения у потребителей результатов деятельности предприятий АПК – посетителей, а также как работает предприятие в целом, как оно взаимодействует с внешними поставщиками и потребителями, как организована работа в каждом подразделении, какие взаимоотношения с поставщиками, с целевыми клиентами, какой микроклимат в коллективе, то есть об обстановке на каждом рабочем месте. Удобным средством для получения такой информации может служить создание модели бизнеса и ее анализ [8, С. 101-111.].

На сегодняшний день признано [3], что моделирование и анализ бизнес-процессов является одним из основных инструментов повышения эффективности деятельности предприятия.

Агromаркетинг будучи сложной системой выделяется своеобразным механизмом функционирования и специфическими особенностями. Механизм функционирования агromаркетинга объединяет в себе систему информационного обеспечения, маркетинговую инфраструктуру, систему стратегического и оперативного управления, систему исследований и систему управления. Использование агromаркетинга способствует сельхозпроизводителям правильно оценивать спрос на производимую продукцию, прогнозировать объемы продаж, рационально выстраивать процесс управления производственной деятельностью учитывая специфику сельскохозяйственного производства [4, С. 376-380.].

Агromаркетинговая система исследований охватывает изучение таких вопросов, как конъюнктура рынка, количество и покупательная способность потребителей, структура аграрного рынка, количество продавцов и посредников, производителей и их товарно-денежно-сбытовой стратегии, потребительские свойства и проблемы повышения качества товаров [1, С. 108-110.].

Требуют научного и методологического обоснования современные тенденции и факторы формирования агromаркетинговых систем в современных условиях в условиях развития экосистем, цифровой экономики и инновационных агротехнологий.

Методология исследования. Поскольку методология функционального моделирования бизнес-процессов сравнительно новое направление в исследовании проблем теории и практики человеческой деятельности, то она только начинает привлекать внимание ученых и ведущих руководителей-практиков. Однако анализ современной периодической научной литературы показал, что область применения этой методологии уже достаточно разнообразна.

Преимущественно эта методология применяется для решения экономических вопросов и проблем управления производственной, организационной, финансовой и другой деятельностью предприятий и организаций. Как правило, функциональное моделирование предшествует реинжинирингу. Модель позволяет провести всесторонний анализ, учитывая различные точки зрения, увидеть то, что, возможно, скрыто от руководства. Анализ работы предприятия как модели поможет установить, что необходимо для достижения конкретно поставленной цели – удовлетворенность потребителей и получение прибыли.

Широкому внедрению методов моделирования способствовало введение в 90-х гг. прошлого века их компьютерной поддержки. Сегодня на рынке есть специальные программы, позволяющие моделировать бизнес и строить модель.

Авторские концептуальные подходы к решению проблемы и их анализ. Среди современных методов описания бизнес-процессов наибольшее распространение получила методология создания функциональных моделей в нотации IDEF0 [16, С.5]. На основе этой методологии в Российской Федерации разработан и введен в действие с 01.07.2002 г. Государственный стандарт Р50.1.028-2001 [15]. Поддерживающими стандарт IDEF0 являются программные продукты VPwin, ERwin Process Modeler.

Так, метод функционального моделирования был применен с такими целями: при разработке рекомендаций по оптимизации процесса управления денежными потоками предприятия [9, С. 86-90.]; для формирования стратегии управления финансовой реструктуризацией предприятия [12, С. 627-635]; стратегического управления финансовым развитием [14, С.53-57.]; управления финансовой устойчивостью предприятия [2, С. 36-41.]; оптимизации финансовой устойчивости банка [6, С. 663-666.]; управления финансовой безопасностью предприятия [18, С. 161-166.]; управления затратами на персонал [17, С. 124-129.].

В [7, С.82–86.] показана возможность использования методологии функционального моделирования для перевода требований стандартов в функциональную модель процессов; в [5, С. 52-53.] разработана функциональная модель процесса изготовления сахара из сахарной свеклы и приведены функциональная модель процесса «Прием и складирование сахарной свеклы».

Полученные результаты. Бизнес-модель в сфере агромаркетинга строится для лучшего понимания осуществляющихся бизнес-процессов в развитии агропромышленного комплекса. Она представляет собой формальное описание реально существующей или желаемой деятельности предприятия.

При формализации процессов получают следующие преимущества [13]: появляется их четкое понимание; возможна стандартизация процессов (при отсутствии стандартов персонал может выполнять производственные задания в меру своих представлений и способностей); повышается качество выполнения работ и управляемость бизнеса; имеется возможность целенаправленно совершенствовать деятельность; уменьшается зависимости бизнеса от человеческого фактора, возможно снижать требования к компетенциям претендентов на работу, нанимать более дешевый персонал, что приводит к снижению издержек и росту прибыли.

Руководитель, внедривший на предприятии эту методологию, будет иметь информацию, которая поможет совершенствовать и прогнозировать будущее предприятия.

Деятельность предприятия АПК может быть представлена как цикл, который состоит из процессов закупки продуктов (сырья, п/ф), их приемки, размещения на складе и хранения, передачи на производство, последующей продажи потребителю.

Предприятию АПК приходится работать с многочисленными поставщиками, организуя снабжение сырьем, полуфабрикатами в необходимом ассортименте, количестве и требуемого качества. Эта стадия технологического цикла имеет важное значение: эффективно организованное снабжение способствует ритмичной работе производства.

Цель научного исследования заключается в построении модели бизнес-процесса «Закупка товаров и сырья», определении условий для получения требуемых результатов выполняемых функций, ответственных за них, а также, выявление проблемных мест изучаемого процесса.

В соответствии с поставленной задачей, нами разработана такая модель для предприятия агропромышленного комплекса согласно принципам моделирования бизнес-процессов и правилам построения диаграмм IDEF0.

Для организации и осуществления этого процесса менеджер предприятия тщательно изучает рынок товаров и сырья, потенциальных поставщиков, с которыми в будущем предприятие будет сотрудничать, руководствуясь соответствующими нормативными документами. Закупка товаров и сырья на предприятии АПК зависит от потребности производственной программы. Немаловажную роль в определении поставщиков имеет ценовая политика и качество товаров.

При планировании закупок необходимо учитывать также финансы предприятия и прогноз на спрос. Следовательно, входящей информацией при построении модели является: информация о рынке товара, информация о поставщиках товара, ценовая политика на рынке, прогноз на спрос, товары поставщиков, коммерческие предложения, финансы предприятия.

На рисунке 1 представлена контекстная диаграмма, которая обобщенно, в соответствующих границах отражает концепцию указанного бизнес-процесса.

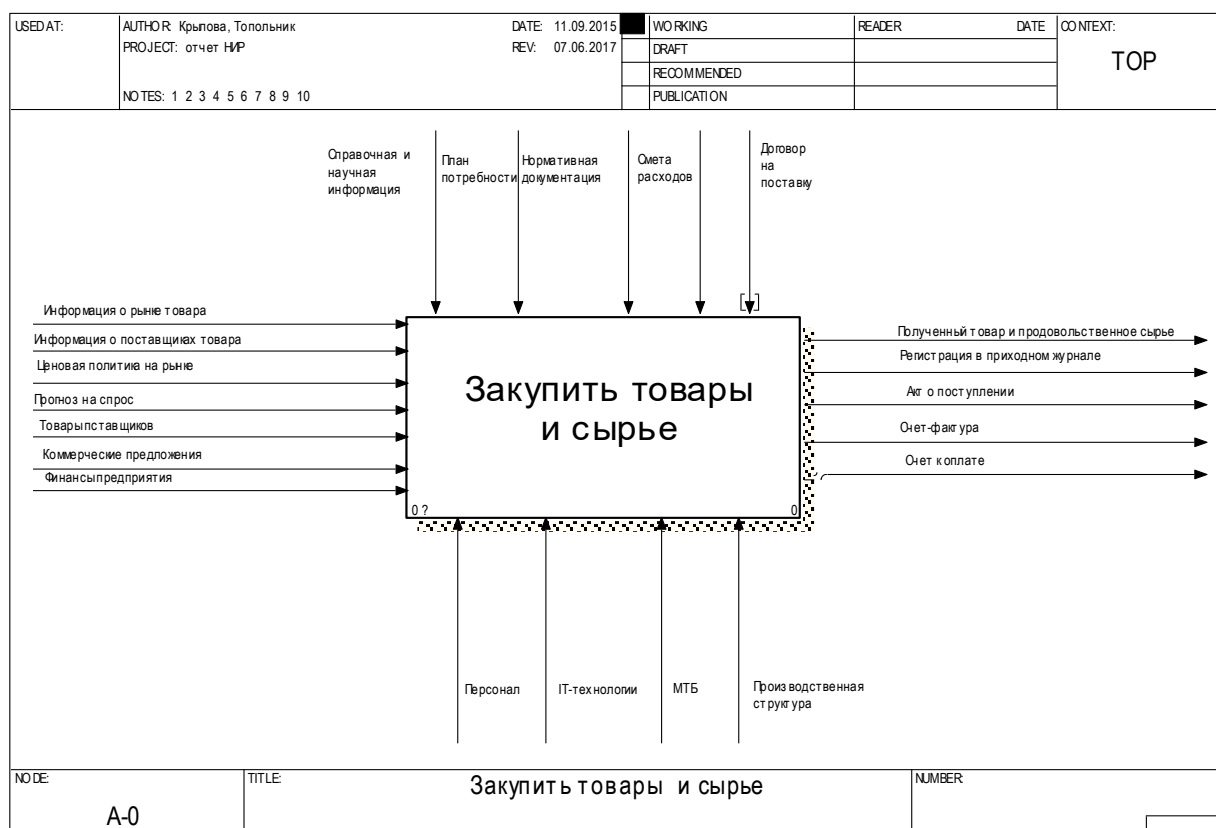


Рисунок 1 – Контекстная диаграмма процесса закупки товаров и сырья

Управление процессом осуществляется нормативной документацией, договором на поставку, планом потребностей, справочной и научной информацией, сметой расходов. К нормативной документации относятся СНиП, сертификаты соответствия, а также законы и законодательные акты, которыми предприятие руководствуется в процессе деятельности.

Процесс закупки товаров и сырья включает четыре процесса верхнего уровня: изучить рынок товаров и сырья, заключить договора с поставщиками, приобрести товары и сырье, принять товары и сырье (рис. 2).

Названный процесс является важным, от его правильной организации во многом зависит работа предприятия, качество товаров и сырья, обслуживания клиентов и потребителей. Успешное решение комплекса вопросов на каждом этапе процесса обеспечивает конкретное должностное лицо: директор, маркетолог, кладовщик; при этом они используют соответствующие технические средства, материально-техническую базу и IT- технологии.

Функциональный блок 1 (изучение рынка товаров и сырья) – один из элементов планирования материально-технического обеспечения предприятия. Он предполагает сбор, обработку, анализ и оценку информации о предложениях по конкретным видам продукции, ассортименте и ценах на товары. Важное место в изучении этого рынка занимает анализ издержек по доставке товаров, сырья.

В результате его выполнения будет сформирован список подходящих поставщиков и перечень товаров для поставки, что будет служить входной информацией для следующего функционального блока.

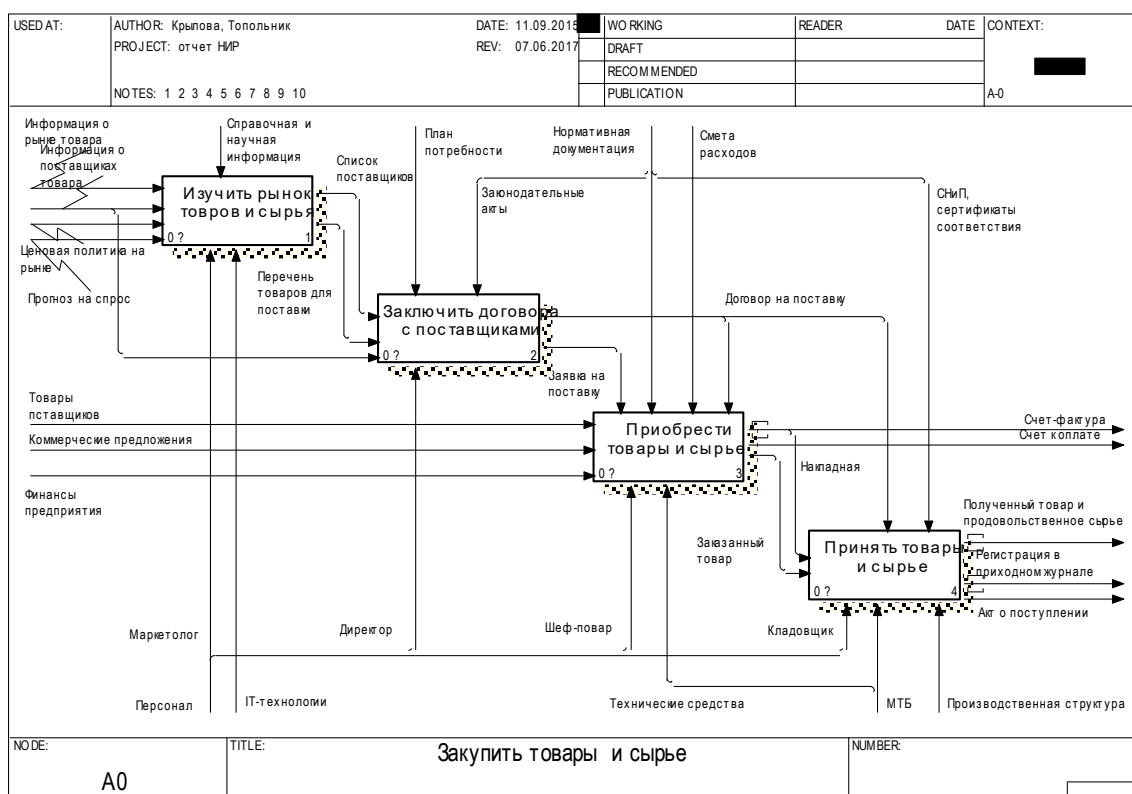


Рисунок 2 – Дочерняя диаграмма процесса закупки продуктов и сырья

Рассматривая более подробно этот процесс (рис. 3), видно, что требуется выполнить целый комплекс бизнес-процессов: изучить ассортимент продукции и сырья (блок 1), ценовую политику (блок 2), характеристики поставщиков (блок 3), спрос на продукцию (блок 4).

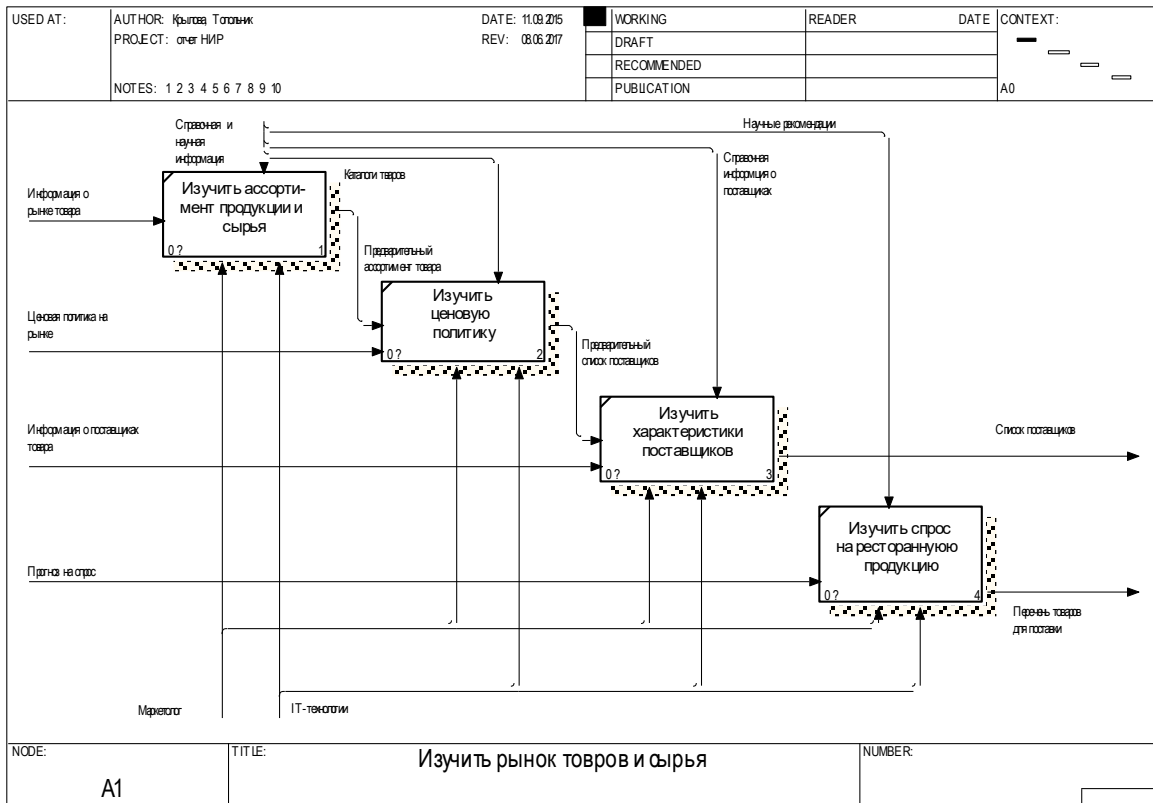


Рисунок 3 – Процесс изучения рынка товаров и сырья

Выходами функционального блока 2 рассматриваемого процесса (заключение договоров с поставщиками) являются управлением для последующих функциональных блоков 3 и 4. Декомпозиция этого блока представлена на рисунке 4.

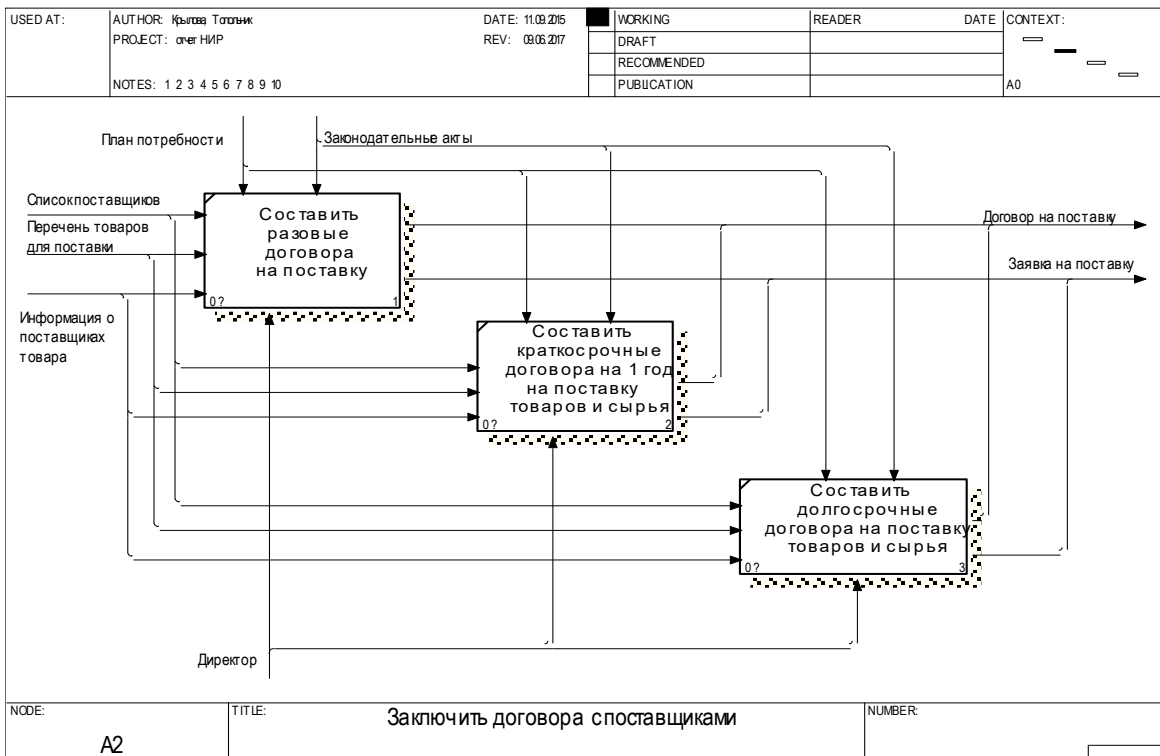


Рисунок 4 – Процесс заключения договоров с поставщиками

В списке поставщиков предприятий питания могут быть предприятия-изготовители, оптовые и торгово-закупочные базы, фирмы по поставке полуфабрикатов высокой степени готовности; предприятия могут закупать продукты на рынках, оптовых рынках, в магазинах, у частных лиц, а также самостоятельно заготавливать продукты.

Договоры в таких случаях бывают разовыми, сезонными или краткосрочными (до 1 года). Долгосрочные договоры в условиях развития рынка практически не заключаются. Существующий опыт прямых связей и договоров показывает, что такие отношения развиваются пока очень медленно. Прямые связи в современных условиях позволяют решить широкий перечень задач, среди которых: увеличение объема производства продукции предприятиями; повышение качественного уровня выпускаемой продукции и услуг за счет использования наиболее прогрессивных технологий и техники; расширение источников получения товаров за счет прямых контактов партнеров как в стране, так и за рубежом [10, С. 58-64.].

Процесс приобретения товаров и сырья (рис. 5) состоит из двух основных процессов: согласование поставки с поставщиком и заказ поставки на продукцию. Данными вопросами занимается кладовщик с применением технических средств на основании нормативной документации, договора на поставку, сметы расходов и заявки на поставку. Результатом этого процесса является счет к оплате и заказанный товар.

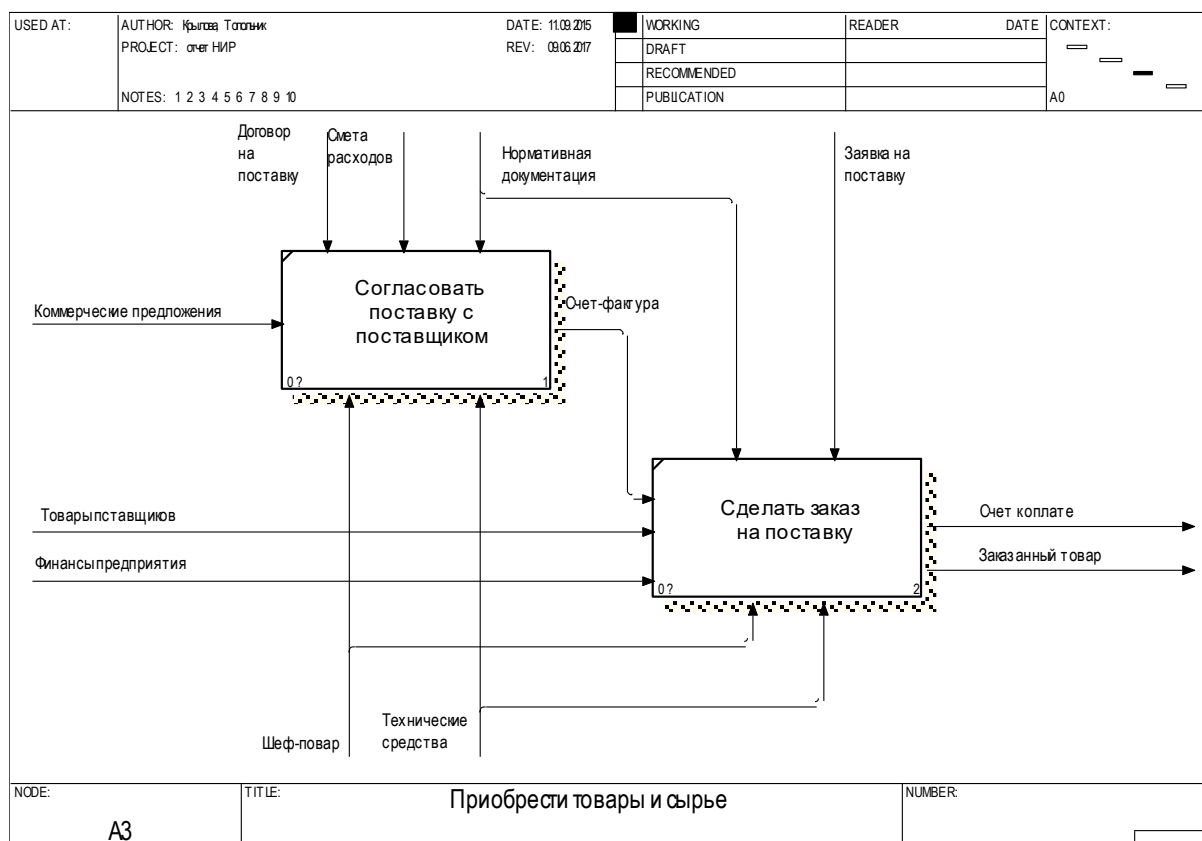


Рисунок 5 – Процесс приобретения товара и сырья

Заключительным этапом бизнес-процесса «Закупить товары и сырье» является прием товаров и сырья на склад предприятия питания. Ответственным за этот этап является кладовщик, который на основании СНиПов, в соответствии с правилами и нормами хранения

сырья и п/ф, распределяет продукцию по складским помещениям (охлаждаемым и неохлаждаемым) (рис. 6).

Основные функции и назначение складского хозяйства на предприятиях разного типа заключается в следующем:

- принятие товарно-материальных ценностей (ТМЦ) по количеству и качеству;
- соблюдение оптимальных условий хранения ТМЦ;
- выполнение товарных операций (прием, сортировка, подготовка к отпуску) и отпуск ТМЦ;
- контроль за состоянием и движением запасов продовольственных товаров; учет ТМЦ.

Анализ изложенных результатов. Уже сейчас наблюдается активное использование IoT-устройств для анализа состояния посевов, сбора данных в реальном времени с помощью датчиков. Например, с помощью датчиков почвы фермеры могут обнаруживать любые нерегулярные условия, такие как высокая кислотность, и эффективно решать эти проблемы для повышения своей урожайности.

Данные, собранные с датчиков, позволяют применять расширенную аналитику и получать информацию, которая помогает принимать решения о сборе урожая, в то время как машинное обучение может преобразовать цифры в надежные прогнозы. Используя современную аналитику, сельскохозяйственные предприятия могут прогнозировать урожайность, прогнозировать неожиданные погодные условия, прогнозировать рыночный спрос и снижать риски, а также лучше планировать свои мощности.

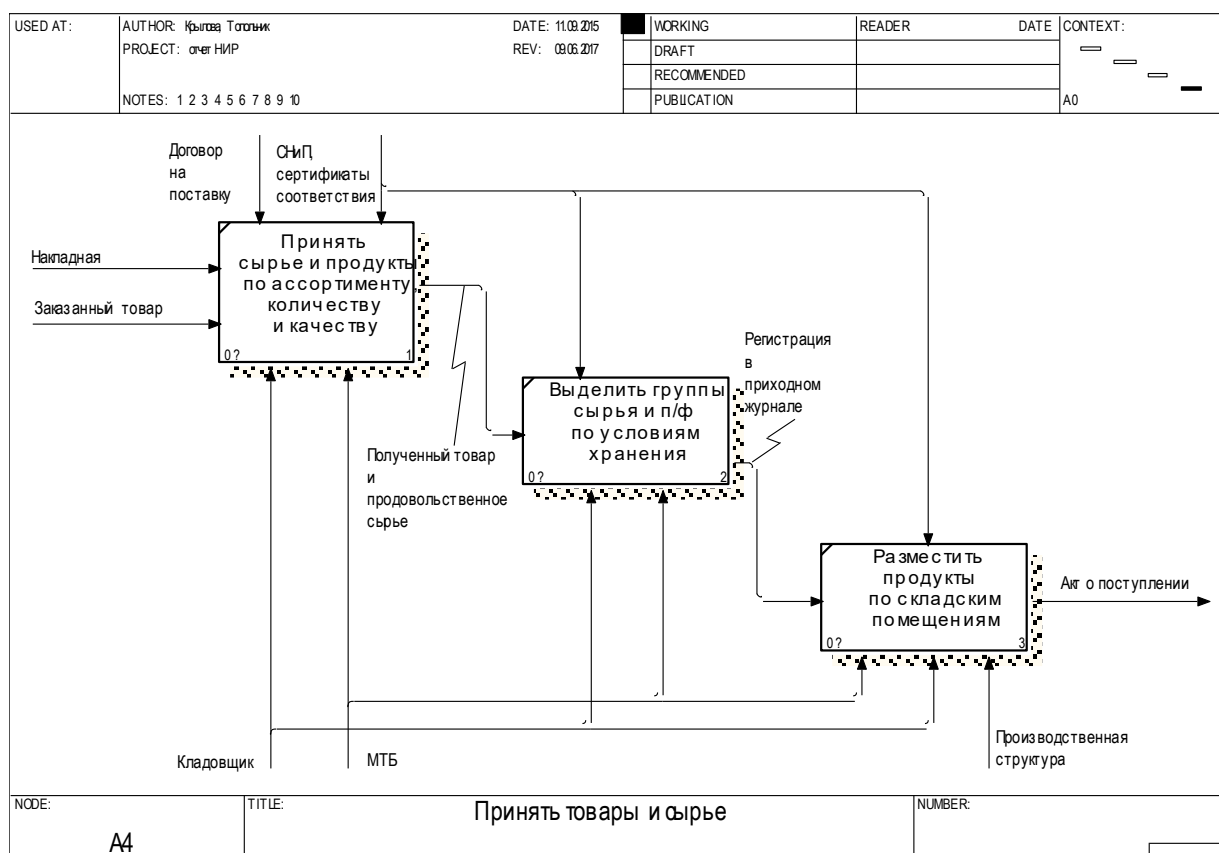


Рисунок 6 – Процесс приемки товаров и сырья на предприятии питания

Сельскохозяйственный беспилотник также является одним из ключевых компонентов интеллектуального сельского хозяйства сегодня. Поставленная задача по обследованию состояния сельскохозяйственных культур и скота с высоты, их использование времени, истекающего в бортовых камерах, помогает фермерам выявлять проблемы в таких областях, как орошение, которые в противном случае остались бы незамеченными.

Другие члены семейства дронов позволяют опрыскивать посевы с большей точностью, чем трактор. В качестве дополнительного преимущества это также направлено на снижение риска воздействия на человека вредных химических веществ. Возвращаясь к уровню земли, есть потенциал для других роботов, чтобы помочь с ручными обязанностями, такими как посадка, вспашка и производство мяса.

В эпоху интеллектуального сельского хозяйства IoT и прогнозная аналитика обеспечивают более эффективные операции по всему миру. Объединяя IoT с аналитикой, агробизнес и агоромаркетинг получает точные прогнозы по урожаям и конъюнктуре рынка, что позволяет увеличить их урожайность и прибыль. Интеллектуальное применение технологий может облегчить управление складом и запасами, помочь планировать и выполнять сезонные работы с автоматизированным потоком данных с полей и агроисследовательских лабораторий.

Всемирный банк через Международную Ассоциацию развития предоставил кредит в размере 39 млн. долл. США для финансирования проекта в области сельскохозяйственных инноваций и услуг.

Проект получил параллельное финансирование от двусторонних учреждений по вопросам развития Дании и Швейцарии. Техническая поддержка была оказана германским Агентством по техническому сотрудничеству [11, С. 129-134.] .

Многие бенефициары проекта включали сотни мелких коммерческих производителей семян, которые получили техническую помощь и финансовую поддержку, что позволило им модернизировать свои предприятия по производству семян.

Важным наследием проекта является укрепление потенциала и навыков организаций и отдельных лиц, входящих в национальную инновационную систему сельского хозяйства, а также укрепление потенциала в области проведения научных исследований, оказания консультативных услуг, проведения мероприятий по сертификации семян и руководства национальной инновационной системой сельского хозяйства. Полное воздействие институциональных изменений, достигнутых в рамках проекта, потребует времени для реализации. Проект успешно выполнил свои непосредственные задачи, но для достижения ожидаемых долгосрочных результатов необходимо продолжить начатую в рамках проекта деятельность в предстоящие годы.

Заключение. Таким образом, в результате моделирования была создана функциональная модель процесса закупки товаров и сырья на предприятии в нотации IDEF0. Главные компоненты модели – диаграммы. Функциональная модель построена методом декомпозиции: от крупных составных структур – к более простым. Диаграмма каждого уровня декомпозиции представляют собой проводимые работы по организации снабжения предприятия АПК. На диаграмме все функции и связи между ними представлены как блоки и стрелки. Место соединения стрелки с блоком определяет тип связи: левая сторона блока имеет значение «входа», правая – «выхода», верхняя – «управления», нижняя – «механизма» (человек или автоматизированная система, который осуществляет функцию).

Разработанная модель позволяет наглядно представить существующие процессы, определить степень их взаимозависимости. Имея такую модель, сориентированную на конкретную цель, перед руководителем открывается возможность проанализировать и выявить на каждом этапе существующие недостатки, определить потенциальные возможности и направления дальнейшего совершенствования, а также использовать ее для

обучения персонала и разработки корпоративных стандартов. Можно эффективно управлять только тем процессом, модель которого существует.

Литература:

1. Аббасов Ф.З. Агромаркетинговая система-цель и оценка эффективности // Интерактивная наука. - 2016. - №4. - С. 108-110. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26143913>
2. Божко В. П., Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление финансовой устойчивостью предприятий // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2013. - №4. - С. 36-41. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20211179>
3. Бизнес - модели компаний: определение, эволюция, классификация. [Электронный ресурс] Режим доступа: www.klubok.net/article2302.html (дата обращения 20.10.2021)
4. Жигулина Н. С., Ефимова Л.А. Агромаркетинг: сущность, особенности и направления развития // Молодой ученый. - 2019. - № 46 (284). - С. 376-380. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41360071>
5. Зелепукин Ю.И., Голыбин В.А., Ткачев А.А. Современные технологии для производства сахара из свеклы // Пищевая промышленность. - 2012. - №3. - С. 52-53. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=17536690>
6. Карагичева А.И., Михайлова О.И. Политика коммерческих банков по оптимизации финансовой устойчивости и ликвидности // сборник материалов VII Международной научно-практической конференции «Современные тенденции в научной деятельности». - Астрахань: Олимп, 2015. - С. 663-666. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=25129092>
7. Коротаев Д.Н. Функциональное моделирование бизнес-процессов предпринимательской деятельности // Вестник СибАДИ. - 2011. - №3. - С.82–86. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=17882474>
8. Крылова Л.В., Топольник В.Г. Описание процесса «закупка товаров» средствами IDEFO / Лучшая научная статья 2017: сборник статей X Международного научно-практического конкурса / Под общ. ред. Г.Ю. Гуляева. - Пенза: МЦНС «Наука и просвещение». - 2017. - 284 с. - С. 101-111. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=29740279>
9. Крылова Л.В. Использование методологии функционального моделирования в ресторанном бизнесе / Л.В. Крылова, В.Г. Топольник // Сборник материалов VII Международной интернет-конференции «Стратегия развития индустрии гостеприимства и туризма». - Орел: Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева, 2018. - С. 86-90. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32823414>
10. Крылова Л.В. Использование моделирования бизнес-процессов в общественном питании // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. - 2015. - №11-2. - 58-64. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=24717538>
11. Крылова Л.В. Инновационные технологии в системе агромаркетинга // Вестник института экономических исследований. - 2019. - №4(16). - С. 129-134. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42487196>
12. Мироседи С.А., Спиридонова М.А. Формирование стратегии и тактики реструктуризации предприятия // Аллея науки. - 2018. - Т.5. - №4(20). - С. 627-635. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=35032479>
13. Методология функционального моделирования SADT. [Электронный ресурс] Режим доступа: www.info-system.ru/disigning/methodology/sadt/theory_sadt.html (дата обращения 21.10.2021)

14. Почитаев А.Ю., Ахметов Р.Р. Развитие финансовой стратегии в рамках научно-исследовательской парадигмы стратегического управления // Казанский экономический вестник. - 2016. - №4(24). - С.53-57. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=28158426>
15. P50.1.028–2001. Рекомендации по стандартизации. Информационные технологии поддержки жизненного цикла продукции. Методология функционального моделирования. (2001). [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.gosthelp.ru/text/R5010282001Informacionnye.html> (дата обращения 21.10.2021)
16. Скородумов П.В. Моделирование бизнес-процессов: подходы, методы, средства / П.В. Скородумов // Вопросы территориального развития. - 2014. - №5(15). - С.5 URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=22012148>
17. Трубникова А.Э. Управление затратами на персонал организации / А.Э. Трубникова // Образование. Наука. Научные кадры. - 2018. - №2. - С. 124-129. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=35101746>
18. Яндулова И.Г. Управление финансовой безопасностью предприятия / Яндулова И.Г. // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. - 2012. - №14-2. - С. 161-166. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20881955>

References:

1. Abbasov F.Z. Agromarketing system-purpose and efficiency assessment. *Interactive science*, 2016, no, 4, pp. 108-110. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26143913>
2. Bozhko V. P., Balychev S.Yu., Batkovsky A.M., Batkovsky M.A. Financial stability management of enterprises. *Economics, statistics and computer science. Bulletin of the UMO*, 2013, no. 4, pp. 36-41. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20211179>
3. *Business models of companies: definition, evolution, classification*. Available at: www.klubok.net/article2302.html (accessed 20 October 2021)
4. Zhigulina N. S., Efimova L.A. Agromarketing: essence, features and directions of development. *Young scientist*, 2019, no, 46 (284), pp. 376-380. (In Russian). URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41360071>
5. Zelepukin Yu.I., Golybin V.A., Tkachev A.A. Modern technologies for the production of sugar from beets. *Food industry*, 2012, no, 3, pp. 52-53. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=17536690>
6. Karagicheva A.I., Mikhailova O.I. *Policy of commercial banks on optimization of financial stability and liquidity*. Astrakhan, Olympus Publ., 2015, pp. 663-666. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=25129092>
7. Korotaev D.N. Functional modeling of business processes of entrepreneurial activity. *Bulletin of SibADI*, 2011, no, 3, pp. 82-86. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=17882474>
8. Krylova L.V., Topolnik V.G. *Description of the process of «procurement of goods» by means of IDEFO*. Penza, Science and Education Publ., 2017, pp. 101-111. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=29740279>
9. Krylova L.V. *Using the methodology of functional modeling in the restaurant business*. Oryol, Oryol State University named after I.S. Turgenev Publ., 2018, pp. 86-90. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32823414>
10. Krylova L.V. The use of business process modeling in public catering. *Fundamental and applied research in the modern world*, 2015, no, 11-2, pp. 58-64. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=24717538>
11. Krylova L.V. Innovative technologies in the agromarketing system. *Bulletin of the Institute of Economic Research*, 2019, no. 4 (16), pp. 129-134. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42487196>

12. Mirosedi S.A. Formation of strategy and tactics of enterprise restructuring. *Alley of Science*, 2018, vol.5, no, 4(20), pp. 627-635. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=35032479>
13. *SADT functional modeling methodology*. Available at: www.info-system.ru/disigning/methodology/sadt/theory_sadt.html (accessed 21 October 2021)
14. Pochitaev A.Yu. Development of financial strategy within the framework of the research paradigm of strategic management. *Kazan Economic Bulletin*, 2016, no, 4(24), pp. 53-57. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=28158426>
15. *P50.1.028-2001. Recommendations for standardization. Information technologies for product lifecycle support. Methodology of functional modeling*. 2001. Available at: <http://www.gosthelp.ru/text/R5010282001Informacionnye.html> (accessed 20 October 2021)
16. Skorodumov P.V. Modeling of business processes: approaches, methods, tools. *Issues of territorial development*, 2014, no. 5 (15), pp. 5 (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=22012148>
17. Trubnikova A.E. Cost management for the personnel of the organization. *Education. The science. Scientific personnel*, 2018, no. 2, pp. 124-129. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=35101746>
18. Yandulova I.G. Financial security management of the enterprise. *Modern trends in economics and management: a new look*, 2012, no. 14-2, pp. 161-166. (In Russian). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20881955>

Submitted: 30 November 2021

Accepted: 31 December 2021

Published: 01 January 2022

