

УДК 33.06

DOI: 10.26140/anie-2020-0904-0092

## УНИВЕРСАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ЦИФРОВОЙ ЗРЕЛОСТИ РЕГИОНА ДЛЯ АДАПТАЦИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2020

SPIN-код: 3459-0656

AuthorID: 425501

**Рябчук Павел Георгиевич**, кандидат экономических наук, заведующий кафедрой  
«Экономика, управление и право»

SPIN: 3743-3376

AuthorID: 456680

ORCID: 0000-0002-8173-4174

**Уварина Наталья Викторовна**, доктор педагогических наук, заместитель директора  
Профессионально-педагогического института

SPIN: 7650-0703

AuthorID: 351241

**Корнеев Дмитрий Николаевич**, кандидат педагогических наук, доцент кафедры  
«Экономика, управление и право»

SPIN: 1356-5723

AuthorID: 727077

**Базавлущая Лилия Михайловна**, кандидат педагогических наук, доцент кафедры  
«Экономика, управление и право»

SPIN: 7050-6887

AuthorID: 734026

**Корнеева Наталья Юрьевна**, кандидат педагогических наук, заведующая кафедрой «Подготовки педагогов  
профессионального обучения и предметных методик»

SPIN: 2034-1344

AuthorID: 371998

ORCID: 0000-0002-8173-4174

**Лысенко Юлия Валентиновна**, доктор экономических наук, доцент кафедры  
«Экономика, управление и право»

*Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет  
(454080, Россия, Челябинск, пр. Ленина, 69, e-mail: lysenko.yu@csru.ru)*

**Аннотация.** В современных условиях на финансовое состояние и финансовые результаты деятельности любой отраслевой специализации (включая сферу услуг образования, производства транспортных средств, сферы транспортных услуг и др.) оказывают влияние как макроэкономические факторы (социально-экономическая ситуация и условия в стране, состояние действующего законодательства, инфляция и неустойчивость рубля, экономические санкции), так и микроэкономические (недостаточность капитала, необеспеченность квалифицированными кадрами, ненадежные поставщики, нестабильность спроса на реализуемую продукцию, неэффективный менеджмент, нестабильный объем продаж), что обостряет проблему цифровой зрелости региона для адаптации эффективности деятельности. Своевременное выявление факторов, воздействующих на финансовые результаты и эффективность деятельности (образовательной, экономической, торговой и др.), последующая разработка управленческих решений способствуют улучшению цифровых процессов качества деятельности, повышению рентабельности предприятия. *Разработка универсального алгоритма мониторинга цифровой зрелости эффективности деятельности и разработки управленческих решений.* Завершающим этапом формирования цифровой зрелости эффективности деятельности ОА Урал-Бизнес-Образование является проведение мониторинга индикаторов эффективности, в качестве которых выступают показатели рентабельности. *Расширение специализации деятельности (учебные центры, образовательные центры, дилерская сеть, бизнес-тренинги, центры повышения квалификации, переподготовка кадров)* и спектра услуг. По результатам проведенного исследования оценка «цифровой готовности» эффективности деятельности ОА Урал-Бизнес-Образование показала проблему снижения показателей рентабельности деятельности. Причиной этого стала неэффективная ценовая политика, занижение цены для участия в государственных контрактах, и высокая доля переменных затрат в составе себестоимости. Решить эти проблемы возможно с помощью деятельности обучающих центров сервисного обслуживания, дилерских центров, которые продают дорожную технику не только по государственным контрактам, но и для бизнеса, представляя интересы ОА Урал-Бизнес-Образование. **Заключение.** В результате исследования разработаны «умные» практические рекомендации, направленные на повышение цифровой зрелости региона для адаптации эффективности деятельности. Предложенные «умные» рекомендации по расширению деятельности обучающих центров сервисного обслуживания, дилерских услуг и изменению ценовой политики ОА Урал-Бизнес-Образование на плановый период могут быть применены в деятельности.

**Ключевые слова:** эффективность, управленческое решение, мониторинг индикаторов эффективности, ценовая политика, оценка эффективности.

## UNIVERSAL MODEL OF DIGITAL MATURITY OF THE REGION FOR ADAPTING EFFECTIVE ACTIVITIES

© 2020

**Ryabchuk Pavel Georgievich**, Candidate of Economic Sciences, Head of the Department  
of Economics, governance and law

**Uvarina Natalia Viktorovna**, Doctor of Pedagogy, Deputy Director of the Vocational  
Pedagogical Institute

**Korneev Dmitry Nikolaevich**, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor  
of the Department of Economics, governance and law

**Bazavlutskaya Lilia Mikhailovna**, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor  
of the Department of Economics, governance and law

**Korneeva Natalya Yurievna**, Candidate of Pedagogical Sciences, Head of the Department  
“Training of teachers of vocational training and subject methods”

**Lysenko Yulia Valentinovna**, Doctor of Economics, Associate Professor  
of the Department of Economics, governance and law  
South Ural State Humanitarian Pedagogical University  
(454080, Russia, Chelyabinsk, Lenin Ave., 69, e-mail: lysenkoyuv@cspu.ru)

**Abstract.** In modern conditions, the financial condition and financial results of any industry specialization (including the sphere of education services, production of vehicles, the sphere of transport services, etc.) are influenced by both macroeconomic factors (socio-economic situation and conditions in the country, the state of current legislation, inflation and the instability of the ruble, economic sanctions), and microeconomic (lack of capital, lack of qualified personnel, unreliable suppliers, instability of demand for products sold, ineffective management, unstable sales), which exacerbates the problem of digital maturity of the region to adapt performance efficiency. Timely identification of factors affecting the financial results and efficiency of activities (educational, economic, trade, etc.), the subsequent development of management decisions contribute to the improvement of digital processes of the quality of activities, increase the profitability of the enterprise. Development of a universal algorithm for monitoring digital maturity of performance and development of management decisions. The final stage in the formation of digital maturity of the effectiveness of the OA Ural-Business-Education is to monitor performance indicators, which are profitability indicators. Expansion of the specialization of activities (training centers, educational centers, a dealer network, business trainings, training centers, retraining of personnel) and a range of services. According to the results of the study, the assessment of “digital readiness” of the effectiveness of the OA Ural-Business-Education showed the problem of reducing the indicators of profitability. The reason for this was ineffective pricing policy, underpricing for participation in government contracts, and a high share of variable costs in the cost. It is possible to solve these problems with the help of training service centers, dealerships that sell road equipment not only under government contracts, but also for business, representing the interests of OA Ural-Business-Education. Conclusion. As a result of the study, “smart” practical recommendations were developed aimed at increasing the digital maturity of the region to adapt the performance efficiency. The proposed “smart” recommendations for expanding the activities of training service centers, dealer services and changing the pricing policy of OA Ural-Business-Education for the planning period can be applied in activities.

**Keywords:** efficiency, management decision, monitoring of performance indicators, pricing policy, efficiency assessment.

**Введение.** В современных условиях на финансовое состояние и финансовые результаты деятельности любой отраслевой специализации (включая сферу услуг образования, производства транспортных средств, сферы транспортных услуг и др.) оказывают влияние как макроэкономические факторы (социально-экономическая ситуация и условия в стране, состояние действующего законодательства, инфляция и неустойчивость рубля, экономические санкции), так и микроэкономические (недостаточность капитала, необеспеченность квалифицированными кадрами, ненадежные поставщики, нестабильность спроса на реализуемую продукцию, неэффективный менеджмент, нестабильный объем продаж), что обостряет проблему цифровой зрелости региона для адаптации эффективности деятельности. Своевременное выявление факторов, воздействующих на финансовые результаты и эффективность деятельности (образовательной, экономической, торговой и др.), последующая разработка управленческих решений способствуют улучшению цифровых процессов качества деятельности, повышению рентабельности предприятия.

**Цель исследования** – разработка практических рекомендаций по цифровой зрелости региона для адаптации эффективности деятельности рассматриваемой организации.

**Объект исследования** – АО Урал-Бизнес-Образование.

**Предмет исследования** – экономические отношения в ходе формирования показателей цифровой зрелости региона для адаптации эффективности деятельности предприятия.

Практическая значимость заключается в разработке «умных» рекомендаций по расширению деятельности обучающих центров сервисного обслуживания, дилерских услуг и изменении ценовой политики предприятия на примере АО Урал-Бизнес-Образование.

Информационной основой исследования послужили данные бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах АО Урал-Бизнес-Образование за 2017-2019 гг., методические материалы Федеральной налоговой службы РФ в части оценки уровня рентабельности, осуществляющих производство автомобилей и запасных частей, материалы Банка России в части уровня инфляции.

Разработан универсальный алгоритм мониторинга индикаторов эффективности деятельности и своевременного принятия управленческих решений, предложено и экономически обосновано расширение

деятельности обучающих центров сервисного обслуживания, дилерских услуг.

Разработка универсального алгоритма мониторинга индикаторов эффективности деятельности и разработки управленческих решений. Завершающим этапом формирования эффективности деятельности АО Урал-Бизнес-Образование является проведение мониторинга индикаторов эффективности, в качестве которых выступают показатели рентабельности.

Цель мониторинга индикаторов эффективности деятельности – создать условия и возможности для реализации цифровой зрелости региона для адаптации эффективной деятельности.

Задачи мониторинга индикаторов эффективности деятельности: наблюдение за всеми бизнес-процессами; выявление каких-либо изменений и факторов, на них повлиявших; предупреждение отрицательных последствий; общая оценка текущего состояния.

Роль мониторинга индикаторов эффективности деятельности – ранняя диагностика и своевременное предотвращение негативных ситуаций в деятельности.

В качестве индикаторов, характеризующих эффективность деятельности АО Урал-Бизнес-Образование следует выбрать показатели, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Адаптивные индикаторы оценки «цифровой готовности» эффективности деятельности АО Урал-Бизнес-Образование

Группа индикаторов	Цель анализа	Состав коэффициентов
1. Оценка оборачиваемости оборотных активов	Определить скорость обращения оборотного капитала и средств в расчетах для поиска эффективных управленческих решений.	Коэффициенты оборачиваемости: оборотных активов, запасов, кредиторской и дебиторской задолженностей, денежных средств Длительность операционного цикла Длительность финансового цикла
2. Оценка рентабельности	Определить уровень рентабельности в комплексе с анализом затрат в составе себестоимости (переменных, постоянных) для поиска необходимых управленческих решений.	Рентабельность продаж Рентабельность продукции (издержек) Оценка структуры капитала
3. SWOT-анализ и выявление рисков снижения эффективности деятельности	Определить возможности оптимизации затрат, роста выручки, прибыли от продаж.	Сильные стороны по итогам анализа эффективности деятельности Слабые стороны Возможности предприятия в части повышения финансовых результатов

В соответствии с Приложением №4 к Приказу Федеральной налоговой службы России от 30.05.2007 №ММ-3-06/333 определен уровень рентабельности предприятий и организаций по видам деятельности. В 2019 году рентабельность проданных товаров в сфере производства автотранспортных средств составляла 3,2%.

Данный уровень может быть нормативным значением для индикатора рентабельности продаж.

Так как уровень рентабельности продаж по результатам расчетов для АО Урал-Бизнес-Образование соста-

вил 0,094% по итогам 2019 года, то норматив 3,2% будет вполне допустим. Именно данного уровня показателя следует придерживаться предприятию для планирования ценообразования на плановый период и в последующие годы.

Нормативное значение для рентабельности продукции может быть на уровне 1,5% в плановый период, с последующим повышением (или 50% от норматива рентабельности продаж).

Именно данные индикаторы параметры заложены в основу разработки универсального алгоритма проведения оценки эффективности деятельности АО Урал-Бизнес-Образование и разработки управленческих решений в части увеличения объемов продаж и изменения ценовой политики.

Расширение деятельности обучающих центров сервисного обслуживания, дилерских услуг АО Урал-Бизнес-Образование. По результатам проведенного исследования диагностика цифровых индикаторов эффективности деятельности АО Урал-Бизнес-Образование полученные результаты показали проблему снижения рентабельности деятельности предприятия. Причиной является неэффективная ценовая политика, занижение цены для участия в государственных контрактах, и высокая доля переменных затрат в составе себестоимости. Решить данную проблему возможно с помощью деятельности не только переподготовкой и аттестацией персонала, но и введением бизнес-тренинга, бизнес-процессов дилерских центров, которые продают дорожную технику не только по государственным контрактам, но и для бизнеса, представляя интересы АО Урал-Бизнес-Образование. Кроме того, через дилерские центры осуществляется обучение и предоставление сервисного обслуживания и продажа запасных частей.

В настоящее время обучение и предоставление сервисного обслуживания, дилерская сеть компаний, взаимодействующих с АО Урал-Бизнес-Образование представлена компаниями, осуществляющими продажу выпускаемых заводом автомобилей – 25 компаний на территории России и 26 компаний на территории стран СНГ.

На территории России 98 компаний осуществляют продажу запасных частей и 99 компаний занимаются сервисным обслуживанием.

На территории стран СНГ продажу запасных частей осуществляют 9 компаний разных стран. Сервисным обслуживанием занимаются 99 компаний на территории России и 2 компании в странах СНГ.

Из 25 компаний на территории России, осуществляющих продажу дорожной техники, только 9 компаний занимаются продажей запасных частей, что можно расценивать как упущение экономической выгоды.

Список компаний, являющихся официальными дилерами Урал-Бизнес-Образование, представлен в таблице 2.

Из списка данных компаний, представленных на официальном сайте, лишь 12 компаний осуществляют обучение и предоставление сервисного обслуживания, продажу запасных частей лишь 11 компаний. При этом только 7 компаний из списка осуществляют весь комплекс услуг (автодилерство – продажа авто, продажа запасных частей, обучение и предоставление сервисного обслуживания):

- АО Техсервис-Благовещенск (г. Благовещенск);
- ООО Карьерные машины (г. Иркутск);
- ООО Автомобильная компания Самара (г. Самара);
- ООО Автоэкспресс-Плюс (г. Вологда);
- ООО Группа компаний Вертикаль (г. Санкт-Петербург);
- ООО Краевой Уралавтоцентр (г. Красноярск);
- ООО Техмашинвест (г. Хабаровск).

Таким образом, необходимо задействовать имеющийся потенциал официальных дилеров АО Урал-Бизнес-Образование и расширить спектр оказываемых ими услуг в части обучение и предоставление сервисного обслуживания, продажи запасных частей.

Таблица 2 – Список официальных дилеров АО Урал-Бизнес-Образование, осуществляющих продажу запасных частей и обучение и предоставление сервисного обслуживания проданных автомобилей

Наименование организации	Местонахождение	Вид деятельности		
		продажа авто	продажа запасных частей	сервисное обслуживание
ООО ПФК Спецтехкомплект	г. Якутск	+	+	–
АО Техсервис-Благовещенск	г. Благовещенск	+	+	+
ООО Интерспецтранс	г. Сургут	+	–	–
ООО Карьерные машины	г. Иркутск	+	–	–
ООО ПКФ Омский автоцентр	г. Омск	+	+	–
ООО ПКФ Спецтехкомплект	г. Екатеринбург	+	+	–
ООО Ресурсы Урала	г. Новый Уренгой	+	–	–
ООО ТК УЗСТ	г. Челябинск	+	–	–
ООО Урал СТ	г. Усинск	+	–	–
ООО УралАЗ-Югра	г. Сургут	+	–	+
ООО Автомобильная компания Самара	г. Самара	+	+	+
ООО Автоцентр Автоград	г. Калининград	+	+	–
ООО Автоцентр Газ-Лидер	п. Зоринский, Саратовский район	+	+	–
ООО Автоэкспресс-Плюс	г. Вологда	+	+	+
ООО Группа компаний Вертикаль	г. Санкт-Петербург	+	+	+
ООО Краевой Уралавтоцентр	г. Красноярск	+	+	+
ООО Орион-Моторс	г. Красноярск	+	+	–
ООО Сибтранстехсервис	г. Кемерово	+	–	+
ООО СпецМаш	г. Набережные Челны	+	–	–
ООО Техмашинвест	г. Хабаровск	+	+	+
ООО Техсервис - Хабаровск	г. Хабаровск	+	–	–
ООО Техсервис МСК	г. Илантеевка, Московская область	+	–	–
ООО Тюменнефтеспецтранс	г. Тюмень	+	–	+
ООО ЯрКамп	п. Щедрино, Ярославский район	+	–	+
ООО ПКФ АтлантАвто	г. Тюмень	+	–	–

В таблице 3 представлена структура выручки АО Урал-Бизнес-Образование в 2017-2019 гг. в разрезе видов деятельности (включая деятельность официальных дилеров).

Таблица 3 – Структура доходов АО Урал-Бизнес-Образование

Наименование показателя	2017 год		2018 год		2019 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка, в том числе:	279186	100	74229	100	228136	100
продажа автомобилей заводом-изготовителем	54553	19,54	7534	10,15	34334	15,05
продажа автомобилей через официальных дилеров	109273	39,14	27160	36,59	86441	37,89
продажа запасных частей	58992	21,13	21207	28,57	46699	20,47
материально-техническое обеспечение сервисных центров	56368	20,19	18327	24,69	60661	26,59

Графически структуру выручки АО Урал-Бизнес-Образование по видам получаемых доходов от основной деятельности в 2017-2019 гг. можно увидеть на рисунке 1.

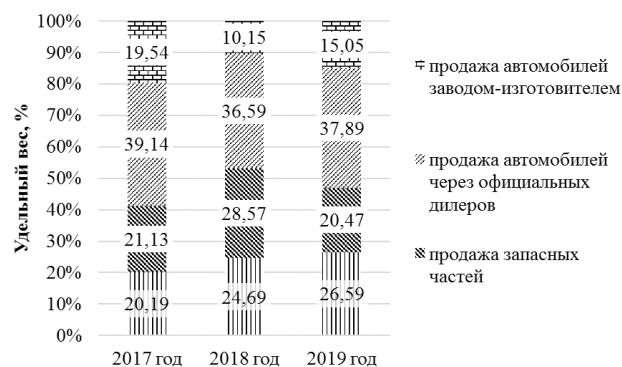


Рисунок 1 – Структура доходов от основной деятельности АО Урал-Бизнес-Образование в 2017-2019 гг.

По результатам оценки «цифровой готовности» эффективности деятельности очевидно, что развитая и удовлетворительно разветвленная дилерская сеть занимает наибольшую долю в объеме продаж АО Урал-Бизнес-Образование и в общем объеме выручки в 2017-2019 гг. При этом доля собственных продаж автомобилей заводом-изготовителем снизилась с 19,54% в 2017 году до 10,15% в 2018 году, немного повысилась в 2019 году до 15,05%.

Продажа автомобилей через официальных дилеров занимает самую высокую долю – 39,14% в 2017 году со снижением до 36,59% в 2018 году и небольшим ростом до 37,89% в 2019 году.

Продажи запасных частей за период 2017-2018 гг.



значительно выросли: с 21,13% до 28,57% соответственно, но с понижением доли в 2019 году до 20,47%. Причиной этому стал рост доли материально-технического обеспечения сервисных центров с 24,69% до 26,59% за период 2018-2019 гг.

Если АО Урал-Бизнес-Образование заключит с официальными дилерами, которые осуществляют только продажу автомобилей и ограничены только этим видом деятельности, договор на продажу запасных частей к продаваемым автомобилям, то это обеспечит прирост дополнительных доходов заводу. Кроме того, для изменения ценовой политики необходимо повышение цены на все виды выпускаемых автомобилей как минимум на уровень инфляции, которая составила 4,1%.

Итак, основные предложения по цифровой зрелости региона для адаптации эффективности деятельности АО Урал-Бизнес-Образование на плановый период, сводятся к следующим мероприятиям:

1) необходимо заключить договор с 13 компаниями – официальными дилерами (из списка 25 компаний, которые осуществляют только продажу автомобилей) на продажу запасных частей, что обеспечит минимальный прирост выручки на уровне 13%. Данный показатель был определен следующим образом:

– доход от продажи запасных частей в среднем за 2019 год по всем компаниям составил 46 669 тыс. руб. Это количество делится на 98 компаний, которые осуществляют продажу запасных частей завода-изготовителя Урал-Бизнес-Образование, получается средний показатель 476,52 тыс. руб. (доходность, которую приносит одна компания-дилер только по продаже запасных частей);

– таким образом, прирост выручки от продажи запасных частей составит 13,27% (или выручка от продажи запасных частей по всем компаниям за 2019 год 46 699 тыс. руб. + выручка 13 компаний в сумме 6194,82 тыс. руб. по дополнительно организованным видам деятельности официальных дилеров / 46 699 тыс. руб.  $\times 100 = 113,27\%$ ) (таблица 4);

2) необходимо повысить цену производимых автомобилей (а, следовательно, и выручку) минимум на 4,1%. На этот уровень увеличатся материальные затраты на производство автомобилей и запасных частей. Тем не менее, этот прирост цены производимых автомобилей позволит повысить уровень прибыли и рентабельности деятельности АО Урал-Бизнес-Образование:

– прирост выручки деятельности в плане составит 4,1% или 9354 тыс. руб. (228 136 тыс.руб.  $\times 1,041$ );

– прирост себестоимости в части материальных затрат также составит 4,1% (3008 тыс. руб.);

– плановая прибыль от продаж составит 6 559 тыс. руб. против 214 тыс. руб. 2019 года.

Результаты экономического обоснования расчетов по изложенным выше мероприятиям представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Оценка «цифровой готовности» экономической эффективности предложенных «умных» рекомендаций по изменению ценовой политики АО Урал-Бизнес-Образование и расширению услуг дилеров

Наименование показателя	2019 год	Изменение за счет мероприятия	Плановый период	Темп роста, %
<b>Мероприятие 1 – активизация деятельности 13 компаний-дилеров в рамках договоров продажи запасных частей</b>				
Выручка от продажи запасных частей	46699	6194,82	52894,26	113,27
Себестоимость проданных запасных частей	40428,53	4866,40	45294,93	112,04
Прибыль от продаж	6270,90	1328,43	7599,33	121,18
<b>Мероприятие 2 – повышение стоимости (цены) выпускаемых автомобилей на уровень инфляции</b>				
Выручка	228136	9354	237490	104,10
Себестоимость, в том числе:	227922	3008	230930	101,32
– материальные затраты	73368	3008	76376	104,10
Прибыль от продаж	214	–	6559	3065,18
<b>Итого экономическая эффективность по двум «умным» мероприятиям</b>				
Выручка	228136	–	243684,40	106,82
Себестоимость	227922	–	235796,49	103,45
Прибыль от продаж	214	–	7887,91	3685,94
Чистая прибыль	227	–	6310,33	2108,36

Общее изменение выручки от двух «умных» мероприятий составит прирост в 6,82%, прирост себестоимости – 3,45%. Также повысится чистая прибыль с 227 тыс. руб. по итогам 2017 года до 6310,33 тыс. руб. в плановом

периоде.

Изменение финансовых результатов деятельности АО Урал-Бизнес-Образование по предлагаемому «умному» мероприятию 1 представлено на рисунке 2.



Рисунок 2 – Изменение выручки, себестоимости и прибыли деятельности в плановом периоде по итогам мероприятия 1

Таким образом, прирост выручки от продажи запасных частей составит 13,27%, прирост себестоимости – 12,04%, прирост прибыли от продаж – 21,18%.

Графически изменение финансовых результатов деятельности по предлагаемому «умному» мероприятию 2 представлено на рисунке 3.



Рисунок 3 – Изменение выручки, себестоимости и прибыли деятельности в плановом периоде по итогам мероприятия 2

Таким образом, общее изменение финансовых результатов АО Урал-Бизнес-Образование составит по выручке – прирост в 6,82%, по себестоимости – 3,45%, по прибыли от продаж – 3585,94%.

Графически изменение общих финансовых результатов по двум предлагаемым «умным» мероприятиям представлено на рисунке 4.

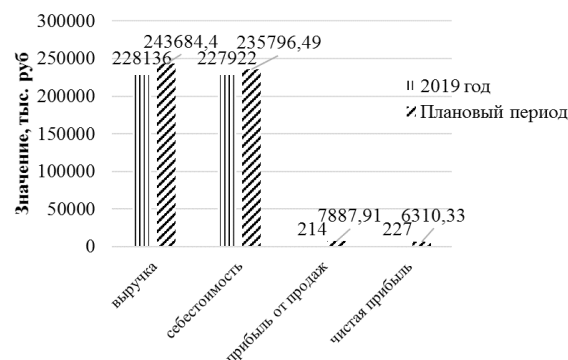


Рисунок 4 – Изменение выручки, себестоимости и прибыли деятельности в плановом периоде по итогам мероприятий

Далее представим результаты оценки изменения цифровых индикаторов, характеризующих цифровую зрелость региона для адаптации эффективности деятельности АО Урал-Бизнес-Образование (таблица 5). Информационную основу оценки составили данные таблицы 4.

Цифровые индикаторы от внедрения «умных» меро-

приятный с учетом экономического эффекта сводятся к следующему:

Таблица 5 – Полученные цифровые индикаторы от внедрения «умных» мероприятий с учетом экономического эффекта

Наименование показателя	Значение показателя		
	2019 год	плановый период	экономический эффект
Рентабельность продаж, %	0,09	3,24	3,14
Выручка, тыс. руб.	228 136	243 684	15 548
Прибыль от продаж, тыс. руб.	214	7 888	7 674
Рентабельность продукции (издержек), %	0,09	3,35	3,25
Себестоимость	227 922	235 796	7 874
Рентабельность активов, %	0,66	18,47	17,81
Чистая прибыль, тыс. руб.	227	6 310	6 083
Стоимость активов, тыс. руб.	34 159	34 159	0,00

1) по показателю рентабельности продаж – рост с 0,09% в 2019 году до 3,24% в плановом периоде;

2) по показателю рентабельности продукции (издержек) – рост с 0,09% в 2019 году до 3,35% в плановом периоде.

Графически изменение индикаторов рентабельности АО Урал-Бизнес-Образование представлено на рисунке 5.

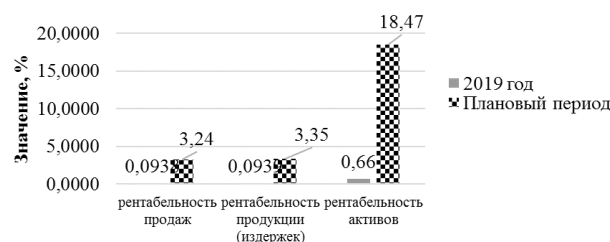


Рисунок 5 – Цифровые индикаторы рентабельности АО Урал-Бизнес-Образование в плановом периоде

Таким образом, уровень рентабельности продаж с учетом мероприятий 1,2 повысится с 0,09% по данным 2019 года до 3,24% в плановом периоде. Установленный норматив 3,2% по рентабельности продукции (с учетом данных ФНС России) выполняется и даже незначительно перевыполняется. Уровень рентабельности продукции (издержек) также повысится: с 0,09% по данным 2019 года до 3,35% в плановом периоде. Рентабельность активов при неизменной стоимости активов, но при росте чистой прибыли за счет мероприятий 1,2 повысится с 0,66% до 18,47%. Данный рост достаточно высокий, но вполне может быть при изменении ценовой политики и расширения обучени и предоставления сервисного обслуживания, географии продаж запасных частей по официальным дилерам на территории России.

Закключение. Поэтому в исследовании были разработаны следующие практические «умные» рекомендации, направленные на расширение деятельности дилерских центров и повышение цены выпускаемой продукции:

1) предложено заключить договоры с 13 компаниями – официальными дилерами (из списка 25 компаний, которые осуществляют не только продажу автомобилей, но и обучение и предоставление сервисного обслуживания) на продажу запасных частей, что обеспечит минимальный прирост выручки на уровне 13%;

2) необходимо повысить цену производимых автомобилей (а, следовательно, и выручку) минимум на 4,1%. На этот уровень увеличатся материальные затраты на производство автомобилей и запасных частей. Тем не менее, этот прирост цены производимых автомобилей позволит повысить уровень прибыли и рентабельности деятельности АО Урал-Бизнес-Образование:

– прирост выручки предприятия в плане составит 4,1%;

– прибыль от продаж в плане составит 6559 тыс. руб. против 214 тыс. руб. 2019 года. Общее изменение выручки от двух «умных» мероприятий составит прирост в 6,82%, прирост себестоимости – 3,45%.

Проведение оценка «цифровой готовности» эффек-

тивности деятельности с учетом предложенных «умных» рекомендаций показало следующее. Уровень рентабельности продаж с учетом мероприятий 1,2 повысится с 0,09% по данным 2019 года до 3,24% в плановом периоде. Установленный норматив 3,2% по рентабельности продукции (с учетом данных ФНС России) будет выполнен. Уровень рентабельности продукции (издержек) также повысится: с 0,09% по данным 2019 года до 3,35% в плановом периоде. Рентабельность активов при неизменной стоимости активов, но при росте чистой прибыли за счет мероприятий 1,2 повысится с 0,66% до 18,47%. Данный рост достаточно высокий, но вполне может быть при изменении ценовой политики и расширения географии продаж запасных частей по официальным дилерам на территории России.

Таким образом, цель исследования достигнута – разработка практических рекомендаций по цифровой зрелости региона для адаптации эффективности деятельности рассматриваемой организации.

Предложенные «умные» рекомендации по расширению дилерских услуг и изменению ценовой политики АО Урал-Бизнес-Образование на плановый период 2019 года могут быть применены в деятельности любой разновидности деятельности в соответствии с классификатором ОКВЭД.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Приказ ФНС России от 30.05.2007 №ММ-3-06/333 «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_55729/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/)
2. Информационный бюллетень Банка России – Динамика потребительских цен по группам товаров и услуг [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/infl/Infl\\_01012019.pdf](http://www.cbr.ru/statistics/infl/Infl_01012019.pdf)
3. Абрютин, М.С. Анализ финансовой деятельности предприятия: учебно-практическое пособие / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 2017. – 272 с.
4. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. – М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2017. – 408 с.
5. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учебное пособие / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 159 с.
6. Даниленко, М.А. Диагностика эффективности деятельности предприятия: этапы и их содержание / М.А. Даниленко // Сборник статей V Международной научно-практической конференции «Современная наука: актуальные вопросы, достижения и инновации». – 2019. – С. 141-144.
7. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности. Практикум / Л.В. Донцова. – М.: Дело и сервис, 2017. – 144 с.
8. Жарылгасова, Б.Т. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности / Б.Т. Жарылгасова, А.Е. Суглобов. – М.: Экономист, 2017. – 418 с.
9. Калинина, Т.В. Расчет показателей финансового состояния организации с учетом новых форм финансовой отчетности / Т.В. Калинина // Вестник РГАЗУ. – 2017. – №3. – С. 15-21.
10. Казакова, Н.А. Экономический анализ: учебник / Н.А. Казакова. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 343 с.
11. Канке, А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / А.А. Канке. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2014. – 288 с.
12. Левина А.Б. Интеграционные процессы как фактор устойчивого развития предпринимательских структур в современных условиях / А.Б. Левина, Ю.В. Лысенко // Проблемы современной экономики. – 2015. – №2 (54). – С. 160-162.
13. Лысенко Ю.В. Моделирование контрольных показателей деятельности различной отраслевой специализации / Ю.В. Лысенко, М.В. Лысенко // Финансовая экономика. – 2014. – №2. – С. 49-55.

Статья поступила в редакцию 28.07.2020

Статья принята к публикации 27.11.2020