7. Выбор способа инвестирования и т.д.

Более того, чтобы вывести юридическое лицо из кризисной ситуации рекомендуется придерживаться разработанного алгоритма, главная цель которого – материальное оздоровление.

Специалисты советуют первым делом устранить внешние факторы, способные привести к потере платежной способности.

Из этого следует, что для начала необходимо разработать новый календарь платежей, перевести активы с низкими оборотами в высокооборотные и т.д.

На втором этапе потребуется провести ряд локальных мероприятий внутреннего характера, способных улучшить материальное положение.

К таким относятся:

- постепенное погашение задолженностей;
- снижение энергетических и иных ресурсных трат;
- поиск внутренних путей финансирования и т.д.

Третий этап, направленный на восстановление платежной способности, характеризуется необходимостью создания устойчивой финансовой базой.

Это позволит укрепить позиции АО «Авиаавтоматика» им. В.В. Тарасова» в сегменте рынка, сменить активы для реализации новой продукции.

Важно учитывать, что во многом именно эффективное управление и точная реакция на негативные изменения позволят не допустить инициирования банкротства.

Меры по предупреждению банкротства могут быть самыми разнообразными, но важно учитывать, что все они должны осуществляться объективно, только при этом можно надеяться на положительный результат их принятия. Также руководству российского предприятия АО «Авиаавтоматика» им. В.В. Тарасова» нужно учитывать особенность своего предприятия как оборонного и участвующего в важных процессах обеспечения государственных заказов.

1. Анализ моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятия и их применение в отечественной практике под редакцией Землякова С.Н
2. Банкротства юридических лиц в России: основные тенденции // Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analitics/PROM/2015/Bnkrpc-2015-04.pdf (дата обращения: 24.11.17).
3. Влияние ипотечного кредитования как инструмента финансирования социальных инвестиций на развитие социальной сферы государства. Щедрина И.Н., Артемов В.А., Барсуков М.В. Экономика и предпринимательство. 2017. № 10-2 (87-2). С.65-71.

Скоробогатых Т.И.

Административное управление в торгово-развлекательных центрах

doi:10.18411/lj-06-2018-35

idsp: 000001:lj-06-2018-35

По оценкам экспертной компании торговой недвижимости "Магазин Магазинов", на конец 2016 г. совокупный объем рынка торговой недвижимости в Российской Федерации достиг отметки в 14,8 млн. кв. м общей арендопригодной площади в торговых центрах современного уровня, данный объем действующих торговых площадей создает более 3 миллионов рабочих мест. В целом объем рынка торговой недвижимости в абсолютном выражении увеличился с 2008 года в 1,9 раз. В 2017 году в России добавилось свыше 1,2 млн. кв. м торговой площади [2].

Данный факт говорит о том, что в стране наблюдается спрос на услуги торговых центров, большая часть населения предпочитает одеваться и проводить свободное время в торгово-развлекательных центрах.

Торговый центр - это круг предприятий торговли, услуг и развлечений, подобранных с учетом концепции и действующих в специально спроектированном здании, которое находится в профессиональном управлении [1]. Торгово-развлекательными центрами принято называть торговые центры с включением в них кинотеатров, боулинг-центров, аквапарков, игровых комнат и т.д.

Классическое управление торгово-развлекательным центром включает в себя отдел аренды, финансовый отдел, юридический отдел, техническую службу. Техническая служба занимается непосредственно поддержанием безопасного и исправного состояния объекта недвижимости. Как правило, в техническую службу входят инженеры, технические специалисты (электрики, сантехники, плотники, вентиляционщики и т.д.).

В европейских странах, а также в США широкое распространение получило направление *facility management*. Данное направление предполагает управление объектом недвижимости. Оно предполагает деятельность по обеспечению функционирования инфраструктуры здания посредством объединения людей, места, процесса и технологии. За рубежом в настоящее время под термином *facilities management* подразумевается служба, созданная внутри самой организации, которая, пребывая на том или ином объекте, призвана оптимизировать инфраструктурную и административно-хозяйственную составляющую здания.

Отдельную категорию составляет административная деятельность, которая предполагает возложение определенных функций на субъект этой деятельности. Главными субъектами данной деятельности являются администраторы. Как и в большинстве социальных объектов (медицинские учреждения, образовательные учреждения, спортивные объекты, вокзалы, аэропорты), в торгово-развлекательных центрах также имеет место административная деятельность.

Основными задачами администраторов в торгово-развлекательном центре являются:

1. Обеспечение санитарно-гигиенических норм и нормальной экологической среды;
2. Поддержание торгово-развлекательного центра в технически исправном состоянии;
3. Пожарная безопасность объекта, а также материальная ответственность;
4. Обеспечение безопасности на объекте;
5. Рациональное размещение объектов в местах скопления людей;
6. Организация проведения ремонтных и аварийно-восстановительных работ;
7. Взаимодействие с различными городскими службами;
8. Обеспечение исправности оборудования, эксплуатируемого большим количеством людей;
9. Готовность к чрезвычайным ситуациям, а также умение предотвратить их;
10. Взаимодействие с подрядчиками, посетителями и арендаторами;
11. Работа с претензиями.

Функционал администраторов может меняться и дополняться в зависимости от спектра деятельности торгово-развлекательного центра.

Таким образом, можно говорить о том, что деятельность администратора торгово-развлекательного центра является довольно обширной и многофункциональной. Она связывает в себе различные аспекты технического и оперативного контроля объекта.

1. Классификация торговых центров // Торговля.инфо URL: <http://torgovlya.info/torgovye-centry/klassifikacija-torgovyk.html>;
2. Эксперт по торговой недвижимости России "Магазин Магазинов" URL: <http://www.magazinmagazinov.ru/>;
3. Разновидности управления недвижимостью // КОМПЕНТ. Центр коммерческой недвижимости. URL: http://komrent.ru/info/articles/articles_4.html.

Эскиев М.А.

Значение и роль цели в системе менеджмента

*ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
(Россия, Грозный)*

doi:10.18411/lj-06-2018-36

idsp: 000001:lj-06-2018-36

Аннотация

В современном менеджменте используются множественные технологии и различные методы управления. Важное значение в организации труда имеет грамотное планирование и постановка цели. В статье рассмотрены некоторые принципы и методы определения цели.

Ключевые слова: Миссия; Цель; планирование; организация, Менеджмент; задачи менеджмента.

От грамотной постановки стратегической цели и миссии зависит во многом эффективность деятельности организации. Любое начинание имеет цель. Организация это объединение группы людей, преследующих определенные цели, которые они хотят достичь. Это означает, что организация имеет целевую направленность.

Первоначально многие организации определяют свою миссию, которая определяет ценностные ориентиры их деятельности, корпоративной политики, отношения к сотрудникам. Миссия определяет основную направленность организации. Миссия, прежде всего, объясняет причину, ради которой существует организация. Далее, исходя из миссии, определяются цели и задачи организации.

Основной целью менеджмента является обеспечение прибыльности и эффективности деятельности организации. Любая система предполагает наличие цели, исходя из которой формируется организационный процесс.

Главной целью является обеспечение согласованного и эффективного функционирования всех внешних и внутренних элементов организации. Целью менеджмента является создание необходимых условий для успешного функционирования системы.

При организации деятельности любой системы следует определиться с основными целями и задачами, которые необходимо реализовать для достижения основной цели организации.

Важным требованием к целям является то, что они должны быть достижимы. Они должны быть конкретизированы- важно определить сроки выполнения.

Также цели должны быть адресными – должны быть привязаны к конкретным исполнителям. Следующее важное требование при определении целей – это непротиворечивость целей, также гибкость- с учетом возможности подстраиваться под изменения, которые могут произойти и многое другое.