На основании полученных результатов можно сказать, что государственные расходы как фискальная политика оказывают положительное влияние на импорт товаров. Это означает, что государственные расходы на импорт через каналы импорта приведут к ухудшению баланса счета текущих операций. Поэтому увеличение государственных расходов рассматривается как увеличение платежеспособного спроса, часть которого привела к импорту товаров из-за рубежа. Положительную зависимость между монетарной политикой (денежной базой) и счетом текущих операций можно объяснить тем, что рост денежной базы приводит к по-

вышению экспортного потенциала страны и соответственно увеличению экспорта приводит к улучшению баланса счета текущих операций.

Список использованной литературы

1. Булыгина Н.Ю.//Платежный баланс как инструмент стабилизации национальной экономики. 08.00.14- Москва. 2005
2. Оналтаев Д.О.//Проблемы совершенствования платежного баланса Казахстана. Банки Казахстана. - 2009. - № 12. - С. 6-10.
3. Сведения и материал с сайта: <http://nationalbank.kz>
4. Сведения и материал с сайта: <http://stat.gov.kz>

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ «ЗАКУПОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

Хабибуллина Альбина Гомеровна

канд.эконом.наук, доцент

*ЧОУ ВО Казанский инновационный университет имени В.Г.Тимирязова (ИЭУП),
Казань, Российская Федерация*

Сайдашева Венера Адгамовна

канд.техн.наук, доцент

*ЧОУ ВО Казанский инновационный университет имени В.Г.Тимирязова (ИЭУП),
Казань, Российская Федерация*

Рабазанова Айнур Аликовна

Старший преподаватель

*ЧОУ ВО Казанский инновационный университет имени В.Г.Тимирязова (ИЭУП),
Казань, Российская Федерация*

[DOI: 10.31618/ESU.2413-9335.2019.8.59.52-64](https://doi.org/10.31618/ESU.2413-9335.2019.8.59.52-64)

АННОТАЦИЯ

Выявлена лингвистическая закономерность процессов закупочной деятельности 16 «П» и 49 «F» заключающаяся в единой начальной букве «П» элементов закупочной деятельности и подробное описание их характеристик, начинающиеся на букву «F» английского алфавита и их взаимосвязь.

SUMMARY

Linguistic regularity of processes of purchasing activities 16 "P" and 49 "F" consisting in uniform initial letter "P" of elements of purchasing activities and the detailed description of their characteristics, beginning on the letter "F" of the English alphabet and their correlation is revealed.

Ключевые слова: закупочная деятельность, лингвистическая закономерность

Keywords: purchasing activities, linguistic regularity

В экономической теории мы часто можем наблюдать такие явления как буквенные обозначения концепций, методов и других явлений которые плотно вошли в обиход экономистов и менеджеров. Под их буквенными аббревиатурами и краткостью часто подразумевается большой смысл, явления, действия, предметы и субъекты. В процессе изучения категории «закупочная деятельность» в логистическом управлении и разложив все этапы закупочной деятельности, имеющие место в деятельности предприятия мы уловили некоторую лингвистическую закономерность

в том, что элементы закупочной деятельности начинаются на одну и ту же букву «П» русского алфавита, а их характеристики имеют начальную букву «F» английского алфавита. В данном случае мы можем провести аналогию с имеющимися в экономической науке названиями различных процессов и явлений, например 4P, 7P, 5D, 12P, 4C, 4A, 5S и другими, которые имеют одинаковую начальную букву в названиях.

Таблица 1 Буквенные обозначения концепций и методов

Обозначение	Расшифровка
4 P	P roduct, P rice, P romotion, P lace
7 P	P roduct, P rice, P lace, P romotion, P eople, P ecuniary (P hysical evidence) P rocess
7 P	P roduct, P rice, P lace, P romotion P eople, P ublic relations, P olitics
7 P	P roduct, P rice, P lace, P romotion, P opulation, P olicy, P rocess
12 P	P ackage, P urchase, P eople, P ersonal, P rocess, P hysical premises, P rofit, P R
4 C	C ustomer needs and wants, C ost to the customer, C ommunication, C onvenience
5 D	D efinition, D ifferentiation, D eepening, D efense
4 A	A dressability, A ffordability, A ccessibility, A ccountability
4 E	E thics, E sthetics, E motions, E ternities
5 S	С эири, С эитон, С эисо, С эикэцу, С ицукэ

Проводимый анализ процессов закупочной деятельности показал, что процессы можно разложить на объекты, субъекты, предметы и действия, без которых невозможно описать закупочную деятельность.

Процессы описывают поточность и последовательность процесса закупки, каждый процесс сопровождается действиями, предметами, субъектами, объектами.

Схема 1

Процессы описывают поточность и последовательность процесса закупки, каждый процесс сопровождается действиями, предметами, субъектами, объектами, представляющими единый алгоритм действий.

Данные объекты, субъекты, предметы, действия характеризуются соответствующими компонентами имеющими место в закупочной деятельности и начинаются на букву «П» русского алфавита. Данную закономерность можно проследить в таблице 2.

Таблица 2 «16 П» закупочной деятельности

Объект	Субъект	Предмет	Действие
Предприятие П1	Поставщики П4	Потребность П8	Подготовка П13
Подразделения П2	Персонал П5	План П9	Переговоры П14
Производство П3	Потребители П6	Предложение П10	Подписание договора П15
	Партнеры П7	Продукт П11	Поставка П16
		Протокол заявок П12	

Далее при исследовании характеристик «16 П» закупочной деятельности было выявлено, что и по каждому элементу выявляется лингвистическая закономерность наименования последних начинающаяся на букву «F» английского алфавита и имеющая 49 компонентов описывающих качественную сторону каждой исследуемой характеристики. Если

рассматривать логистический процесс в системе закупочной деятельности для каждого отдельного предприятия то включается система характеристик которая в английском алфавите выдает слова начинающиеся на одну букву «F». В статье мы предприняли попытку соединить русские и английские слова системы «закупочного процесса» «П» и «F» и показать взаимосвязь между ними.

Таблица 3 Взаимосвязь 16 «П» и 49 «F» систем закупочного процесса

Обозначение компонента	Наименование компонента	Перевод компонента	Наименование элемента	Обозначение элемента
Объекты				
F1	familiar	осведомленный	Предприятие	П1
F2	firm	стойкий		
F3	forethought	рассчитывать заранее, дальновидный		
F4	fast	оперативно	Подразделение	П2
F5	find	снабжать, находить		
F6	firm	команда		
F7	flow	поток	Производство	П3
F8	fine	высокое качество		
F9	factor of time	фактор времени		
Субъекты				
F10	faithfully	честный	Поставщики	П4
F11	famous	известный		
F12	friendly	товарищеская встреча		
F13	free	свобода действий	Персонал	П5
F14	fillip	стимул		
F15	fidelity	преданность		
F16	feedback	обратная связь	Потребители	П6
F17	forehanded	расчетливый		
F18	finance	финансовые операции		
F19	fasten	укреплять	Партнеры	П7
F20	fellowship	товарищество		
F21	forward	дальновидный		
Предмет				
F22	formulation	формулировка	Потребность	П8
F23	forecast	прогноз		
F24	forethought	умение рассчитывать заранее		
F25	favorable	подходящий	План	П9
F26	flowing	поддающийся корректировке		
F27	faithful	точный		
F28	formulate	формулировка	Предложение	П10
F29	fresh	актуальный		
F30	feature	характерные черты		
F31	first	товар высшего качества	Продукт	П11
F32	fix	фиксированный		
F33	figuration	вид		
F34	finding	решение, полученные данные	Протокол заявок	П12
F35	factor	особенность		
F36	faithful	точный		

Процесс				
F37	fast	оперативно	Подготовка	П13
F38	function	функция		
F39	finding	решение, полученные данные		
F40	forceful	убедительно, действенно	Переговоры	П14
F41	facilitate	способствовать		
F42	formality	соблюдать установленные нормы		
F43	fair	законный	Подписание договора	П15
F44	factor	особенность		
F45	follow-up	мероприятия, проведенные для исполнении какого-либо решения		
F46	faithful	точный	Поставка	П16
F47	flexible	гибкий		
F48	fast	оперативный		

Данная взаимосвязь между этими элементами и компонентами не случайна, они описываются различными авторами в экономической литературе, и подчеркивают важность и описательность каждой

их характеристик Предлагаемые понятия этих элементов и компонентов, на основании которой была выявлена соответствующая закономерность, представлена в таблице 4.

Таблица 4

Классификация 48 F, их понятия и расшифровка и источники, указывающие на происхождение компонента

Обозначение компонента	Наименование компонента	Перевод компонента	Расшифровка (характеристика) компонента	Наименование элемента	Обозначение элемента	Источник информации по компоненту
Субъекты взаимоотношений						
F1	familiar	осведомленный	Наличие информационного потока, предоставляющего сообщения в речевой, документальной (бумажной и/или электронной) и других формах, предназначенных для принятия управленческих решений	Предприятие	П1	Лукинский В.С., Одинцова Т.Н. [25]
F2	firm	стойкий	Достижение показателей устойчивого развития предприятия			Ротарь Т.С., Ниязян В.Г. [34] Таишева Г.Р., Давыдова И.Ш.. [44]
F3	forethought	рассчитывать заранее, дальновидный	Определение долгосрочных целей компании, перспективные направления развития. Разработка стратегии предприятия			Кузнецова И.Д. [23] Таишева Г.Р. [42]
F4	fast	оперативно	Разработка способов оперативного управления, способствующих повышению эффективности работы	Подразделение	П2	Рахмангулов А.Н., Трофимов С.В. [32]
F5	find	снабжать, находить	Нахождение новых, нестандартных путей повышения устойчивости бизнеса в сложных экономических условиях			Дыбская В.В. [32] Таишева Г.Р., Валева Ю.С. [43]

F6	firm	команда	Преобразование рабочей группы в команду предопределяется стремлением увеличить эффективность бизнес-результатов: обслуживания клиентов, повышения качества, инноваций, реинжиниринга			Огнев А., Лихачева Э. [29]
F7	flow	поток	Внедрение поточного метода производства. В поточном производстве в связи со значительным снижением трудоемкости продукции в результате механизации операций, использования высокопроизводительного оборудования, инструментов и приспособлений, а также специализации рабочих мест и их взаимной связанности возрастает производительность труда. Поточное производство создает предпосылки для сокращения брака и повышения качества продукции	Производство	ПЗ	Мямлин В.В. [28]
F8	fine	высокое качество	Современное управление качеством исходит из того, что деятельность по управлению качеством не может быть эффективной после того, как продукция произведена. Эта деятельность должна осуществляться в ходе производства продукции. Важна также деятельность по обеспечению качества, которая предшествует процессу производства			Калушин С.В., Есаулов М.Н. [17]
F9	factor of time	фактора времени	Применение системы «Точно вовремя» (Just-in-time). Это логистическая концепция предприятия, позволяющая производить и поставлять продукцию небольшими партиями и в сжатые сроки, удовлетворяя конкретные запросы потребителей (поставка того, что нужно, в нужный момент и в нужном количестве). Внедрение системы «Точно вовремя» требует четкого планирования и слаженной работы всех подразделений предприятия			Быков Ю.М., Бугрова М.С. [8]
Объекты взаимоотношений						
F10	faithfully	честные	1. Надежные поставщики. Применение методики расчета показателей надежности поставок в снабжении при нестационарном и дискретном процессе сбоев в поставках, что предоставляет возможность получать более точные данные, характеризующие надежные, характеризующие надежные	Поставщики	П4	Бочкарев А.А., Бочкарев П.А. [6] Ариончик А.А. [3]

			ность поставщиков. 2. Добро- совестные поставщики. Фор- мирование реестра недобросо- вестных поставщиков.			
F11	famous	извест- ные	1. История взаимоотношений с поставщиком. 2. Выбор предпочтительных поставщи- ков и их ранжирование. 3. Применение рейтинговой оценки, которую можно ис- пользовать для принятия ре- шений относительно дальней- шей работы с поставщиками по результатам осуществлен- ных поставок			Сверчков П. [37] Бессонов А.И., Копнов В.А. [5] Сергеев В.И., Элья- шевич И.П. [39]
F12	friendly	товари- щеская встреча	Установление тесных связей с поставщиками. Высокий уро- вень взаимных потоков ин- формации и их последующая обработка для координации производственного планиро- вания и графиков поставок требуют, чтобы потребитель устанавливал более тесные связи с поставщиком. Подго- товка к производству начина- ется на этапе проектирования, и ключ к этому содержится в открытых отношениях с по- ставщиками. Более открытые отношения являются не только выгодными, но и неиз- бежными для поддержания конкурентного преимущества на рынке			Ермолина М.В. [13]
F13	free	свобода дей- ствий	Дозирование свободы дей- ствий. Передача полномочий и процесс принятия решений на низших уровнях должны под- крепляться высокой системой управления и быть частью процессов ежедневного при- нятия решений. Руководство должно делегировать сотруд- никам полномочия, достаточ- ные для выполнения всех за- дач, за которые они приняли на себя ответственность			Севастья- нова И.Г., Стегний В.Н. [38]
F14	fillip	стимул	Стимул должен быть доступен для всех работников, при этом условия стимулирования должны быть понятными и де- мократичными. Ощутимость стимула заключается в опреде- ленном пороге, который раз- личается в зависимости от коллектива, его вида деятель- ности, средней заработной платы формы, условий оплаты и т.д.	Персо- нал	П15	Санданова Б.Д., Галус- тян А.Б. [36].
F15	fidelity	предан- ность	Лояльность персонала вклю- чает в себя следующие эле-			Демушина О.Н. [10]

			менты: верность и преданность компании, соблюдение законов, правил и требований; честность; доброжелательность, приветливость как в отношении организации в целом, так и в отношении её сотрудников; отказ от предосудительных и недоброжелательных действий; стремление приносить пользу организации, готовность прилагать усилия и жертвовать личным ради успеха организации; добросовестное выполнение работы; открытость трудовых мотивов; корректность и толерантность; эмоциональную привязанность к организации; взаимоуважение; намерение продолжать работу в данной организации			
F16	feedback	обратная связь	Предоставление положительной обратной связи потребителем. Стратегические отношения в системе поставок укрепляются стабильным состоянием рынка и выгодами от постройки стратегического союза. Фактором, оказывающим влиянием на стратегический союз, является обратная связь	Потребители	П6	Бессонов А.И., Копнов В.А. [5]
F17	forehanded	расчетливый	Требования потребителей. Проведение анализа требований потребителей и начальному анализу конструкции изделия, которая должна обеспечивать выполнение требований потребителей. Этот подход соответствует методологии QFD (Quality Function Deployment – развертывание функции качества)			Розно М.И. [33] Акао Y. [1] Адлер Ю.П. [2] Таишева Г.Р. [46]
F18	finance	финансовые операции	Способность потребителя своевременно покрывать платежные требования поставщиков и производить оплату товаров и услуг в соответствии с договорами			Демичева К.А. [9]
F19	fasten	укреплять	Создание открытого, основанного на доверии кооперативного партнерства, направленного на взаимное и разумное решение возникающих проблем	Партнеры	П7	Бессонов А.И., Копнов В.А. [5] Кураков А.Л., Таишева Г.Р., Гусарова Л.В., Шабанова Л.Б. [24]
F20	fellowship	товарищество	Стремление предприятий в цепочке поставок к большему уровню интеграции, в котором создаются интенсивные, взаимозависимые отношения, из которых можно взаимно извлекать дивиденды			

F21	forward	дально-видный	Объединение усилий поставщиком и потребителем в рамках цепочки поставок для построения отношений, направленных на стратегическое партнерство			
Предмет взаимоотношений						
F22	formulation	формулировка	Завод-потребитель должен указать полный перечень необходимых потребительских свойств данного изделия, с учетом его работы в конкретном узле системы и т.д.	Потребность	П8	Розно М.И. [33]
F23	forecas	прогноз	Применение методов ABC и (или) XYZ анализа продаж, которые могут применяться как в качестве самостоятельных методов, так и комплексно			Банзекули-вахо Ж.М. [4]
F24	forethought	умение рассчитывать заранее	Определение оптимальной периодичности закупки. Применение анализа Парето			Иващенко А.Е. [16]Таишева Г.Р. [42]
F25	favorable	подходящий	Соблюдение принципа комплектности. Взаимосвязь, взаимозависимость всех элементов системы планирования. Принцип целенаправленности. Разработка планов для достижения намеченных целей	План	П9	Соловьев Д.В. [40] Таишева Г.Р. [46]
F26	flowing	поддающийся коррективке	Гибкость (адаптивность) планирования. Реакция на изменчивость условий, которая проявляется в придании планам способности менять свою направленность с целью противодействия возможному или действительному уменьшению эффективности функционирования экономического объекта. Предприятие должно иметь некоторый запас прочности, некоторый резерв (денежный, производственные мощности, площади)			Соловьев Д.В. [40]
F27	faithful	точный	Планы должны быть конкретизированы и детализированы в такой степени, в какой это необходимо для успешной реализации плана и в какой позволяют внутренние возможности			
F28	formulate	формулировка	Стремление поставщика понять и учесть соображения, которыми руководствуется покупатель при выборе поставщика в условиях конкуренции. Только поняв методику действий покупателя, можно правильно сформулировать оферту на поставку продукции	Предложение	П10	Савинов Ю.А., Фатьянов А.А. [35] Таишева Г.Р., Хисамудинова Г.Д. [45]

F29	fresh	актуаль- ный	Содержание в ценовом пред- ложении срока действия заяв- ленной цены			Митрофа- нов А.Д. [26]
F30	feature	харак- терные черты	Сосредоточение внимания по- купателя на отличительных характеристиках его оферты, чтобы выделиться из числа конкурентов.			Савинов Ю.А., Фа- тьянов А.А. [35]
F31	first	товар выс- шего каче- ства	Повышение качества товаров и услуг приводит к росту эф- фективности производства, экономии всех видов ресур- сов, которые используются на предприятии, что определяет степень выживаемости фирмы в условиях рынка. Современ- ным предприятиям необхо- димо научиться более эффе- ктивно использовать экономи- ческие, организационные, а также правовые рычаги воз- действия на процесс формиро- вания, обеспечения и поддер- жания необходимого уровня качественных параметров по- токовых процессов на всех стадиях их жизненного цикла	Продукт	П11	Карпова Н.П., Ага- фонова В.В. [18]
F32	fix	фикси- рован- ный	Приемка товаров по количе- ству предусматривает сверку фактического наличия ценно- стей с данными сопроводи- тельных и расчетных докумен- тов			Костюкова И.Н., Лу- говской Д.В. [20]
F33	figuration	вид	Выполнение требований стан- дартизации и сертификации готовой продукции. Соблуже- ние правил законодательной базы			Бухарин С.В., Мель- ников А.В., Индала М. [7]
F34	finding	реше- ние, по- лучен- ные данные	Формирование заявок постав- щикам на основании анализа потребности в товарах	Прото- кол за- явок	П12	Банзекули- вахо Ж.М. [4]
F35	factor	особен- ность	Определение в протоколе за- явок перечня функциональных характеристик (потребитель- ских свойств) товара (услуги)			Пружинина О.П. [31]
F36	faithful	точный	Обеспечение точной оценки конкурсных заявок по крите- рию «функциональные харак- теристики (потребительские свойства) или качественные характеристики товара». Сле- дует использовать показатели качества товара, выраженные через количественные харак- теристики, перечень и значе- ние которых должны быть определены конкурсной доку- ментацией			

Процесс взаимоотношений						
F37	fast	оперативно	Оптимизация бизнес-процессов с помощью управления транзакционными издержками, возникающими в цепях поставок. Для оперативного взаимодействия между участниками цепи поставок при выполнении функциональных обязанностей необходимо использовать автоматизированные программные продукты. Замена «ручного способа» выполнения операций, с помощью разнообразных технических средств, и грамотно построенной информационной системы позволяет увеличить скорость выполнения операций и повысить их качество	Подготовка	П13	Моисеева Н.К. [27]
F38	function	функция	Выполнение работы в рамках функциональных обязанностей. Моделирование бизнес-процессов позволяет выявить основные процессы производства и управления предприятием, понять, как взаимосвязаны функции отдельных сотрудников и подразделений, определить эти функции, увидеть целостную картину документооборота компании			Иванов Ю.В. [16]
F39	finding	решение, полученные данные	Разработка моделей "AS-IS" (как есть) и "AS-TO-BE" (как должно быть) для понимания, что делает (будет делать) рассматриваемое предприятие и как оно функционирует (будет функционировать) для достижения своих целей. Как только модель бизнес-процесса "AS-IS" получена, можно с помощью различных аналитических методов проверить, насколько процесс оптимален и рентабелен, насколько каждая выполняемая операция оправдывает затраты и какой приносит доход (или же она является лишь бюрократической процедурой и просто отнимает время и деньги).			Иванов Ю.В. [15]
F40	forceful	убедительно, действенно	Проведение комплексного анализа и оценки ценовых предложений поставщиков. 2. Обсуждение лучших условий для оптимальной закупочной стратегии и включение их в контракты.	Переговоры	П14	Сергеев В.И., Эльяшевич И.П. [39]
F41	facilitate	способствовать	Способствовать прочным взаимоотношениям. Внедрение SRM-философии. SRM – это			Сергеев В.И., Эльяшевич И.П. [39]

			скоординированная программа действий, разработанная совместно потребителем и поставщиком, для улучшения общих показателей функционирования и снижения общих издержек цепи поставок			
F42	formality	соблюдать установленные нормы	Проведение профилактики нарушения коррупционных преступлений, позволит повысить эффективность организации и внедрения системы снабжения, что существенно повлияет на результаты обеспечения производственных нужд, снижение коррупционных рисков, расширения базы поставщиков, развития добросовестной конкуренции.			Коррупционные проявления и профилактика совершения преступлений в сфере снабжения [19]
F43	fair	законный	Обязательное соблюдение процедур законодательного уровня по вопросам регулирования взаимоотношений, возникающих по договору поставки, в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации	Подписание договора	П15	Султалиева П.С. [41]
F44	factor	особенность	В договоре должны быть оговорены и прописаны все правила, условия, нюансы сделки			Понеделко Д.В. [30]
F45	follow-up	мероприятия, проведенные для исполнения какого-либо решения	Соблюдение порядка заключения договора и норм деловой этики. Правильное оформление договорных связей между поставщиком (продавцом) и покупателем товаров по договору поставки основано на соблюдении всех требований гражданского законодательства и условий договора			
F46	faithful	точный	Применение концепции поставок "точно в последовательности" (JIS) приносит дополнительные значительные экономические преимущества в результате внедрения в логистике «тянущих» технологий бережливого производства, что позволяет сократить буферные зоны для хранения полуфабрикатов и складские площади для хранения поставляемой продукции.	Поставка	П16	Кузин Д.А., Кириенко А.С. [22]
F47	flexible	гибкий	Адаптирование поставок к изменениям. Обеспечение исполнения заказа на уровне POF «Совершенный заказ» (POF- Perfect Order Fulfillment) является одним из критических факторов успеха в части удержания потребителей и			Зайцев Е.И., Уваров С.А. [14]

			долговременного присутствия компании на рынке			
F48	fast	оперативный	Оперативное реагирование на спрос. Динамичность цепи поставок. Способность организации оперативно реагировать на изменения спроса, как по объёму, так и по ассортименту продукции			Ермолина М.В. [13] Кристофер М. [21] Таишева Г.Р., Хисамутдинова Г.Д. [45]

Список литературы

1. Akao Y. Quality Function Deployment: Integrating Customer Requirements into Product Design. Cambridge – Productivity Press, 1990.

2. Адлер Ю.П. Качество и рынок, или как организация настраивается на обеспечение требований потребителей // URL: <http://www.mc.misis.ru/papers/kachrin/> свободный

3. Ариончик А.А. Принцип развития конкуренции в сфере закупок // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2. С. 271.

4. Банзекуливахо Ж.М. Эффективность управления закупками с помощью прикладной программы «1С предприятие. Управление торговлей» в цепях поставок // Вестник Полоцкого государственного университета. 2014. № 14. С. 146–150.

5. Бессонов А.И., Копнов В.А. Развитие закупок на российских предприятиях: от стратегического партнерства с поставщиками до управления цепочкой поставок // Логистика и управление цепями поставок. 2012. № 5 (52). С. 42–51.

6. Бочкарев А.А., Бочкарев П.А. Методика расчета показателей надежности поставок в снабжении при нестационарном и дискретном процессе сбоев в поставках // Логистика и управление цепями поставок. 2015. № 6 (71). С. 53–62.

7. Бухарин С.В., Мельников А.В., Индала М. Определение комплексного показателя «качество-цена» готовой продукции на примере производства резин // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2012. № 4 (54). С. 62–67.

8. Быков Ю.М., Бугрова М.С. Обеспечение конкурентоспособности производства // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2014. Т. 11. № 8 (135). С. 17–18.

9. Демичева К.А. Исследование факторов, оказывающих влияние на платежеспособность предприятий // Вестник Тверского государственного технического университета. 2013. № 1. С. 77–81.

10. Демушина О.Н. Факторы, влияющие на лояльность персонала коммерческой организации // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2015. № 1 (10). С. 65–70.

11. Дыбская В.В. Страничка главного редактора 4_2016 Журнал Логистика и управление цепями поставок URL: <http://lscm.ru/index.php/ru/po-godam/item/182-страница-главного-редактора>

12. Ермолина М.В. Возможности сотрудничества между поставщиками и розничной сетью для

сокращения уровня упущенных продаж// URL: <http://lscm.ru/index.php/ru/po-rubrikam/item/1187>, свободный

13. Ермолина М.В. Динамичные цепи поставок: создание устойчивости в движении// Логистика и управление цепями поставок. 2010. №6 (41). С.15–21

14. Зайцев Е.И., Уваров С.А. Применение показателя «совершенный заказ» в логистике распределения // Логистика и управление цепями поставок. 2012. № 4 (51). С. 16–22.

15. Иванов Ю.В. Расчет численности служащих предприятия // Проблемы региональной экономики. 2014. № 25. С. 6–27.

16. Иващенко А.Е. Совершенствование методики агрегированного многокритериального системного анализа управления закупками с учетом специфики логистики снабжения автомобилестроительных предприятий // Логистика и управление цепями поставок. 2008. № 5 (28). С. 10–18.

17. Калужин С.В., Есаулов М.Н. От управления качеством продукции к качеству управления её производством // Фундаментальные проблемы радиоэлектронного приборостроения. 2014. Т. 14. № 1. С. 210–215

18. Карпова Н.П., Агафонова В.В. Управление качественными параметрами товаров и сферы услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 10 (132). С. 26–31.

19. Коррупционные проявления и профилактика совершения преступлений в сфере снабжения // Диалектика противодействия коррупции: материалы VI Всероссийской научно-практической конференции (Казань, 16 декабря 2016 г.). Казань : Изд-во «Познание»

20. Костюкова И.Н., Луговской Д.В. Учетно-правовые аспекты приемки товаров по количеству, качеству и комплектности // Бухгалтер и закон. 2014. № 2. С. 17–24.

21. Кристофер М. Создание динамичных цепей поставок. // Управление цепями поставок. – М.: ИНФРА-М, 2008. С. 362.

22. Кузин Д.А., Кириенко А.С. Оценка экономической эффективности поставок «точно в последовательности»

//URL:<http://lscm.ru/index.php/ru/po-rubrikam/item/1429-оценка-экономической-эффективности-поставок-«точно-в-последовательности»>, свободный

23. Кузнецова И.Д. Систематизация стратегий управления современными предприятиями // Новая наука: проблемы и перспективы. 2016. № 51 (79). С. 124–126.
24. Кураков А.Л., Таишева Г.Р., Гусарова Л.В., Шабанова Л.Б. Роль государства в гармонизации и поддержке региональных предпринимательских усилий в целях инновационного развития // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2014. № 6 (38). С. 33–41.
25. Лукинский В.С., Одинцова Т.Н. Проблемы формирования и классификация потоков в логистике // Логистика и управление цепями поставок. 2011. №2(43). С. 7–12.
26. Митрофанов А.Д. Методические подходы к выбору поставщиков в процессе реализации инвестиционного проекта // Казанский экономический вестник. 2014. № 5 (13). С. 125–130.
27. Моисеева Н.К. Рыночные взаимодействия в цепи поставок: управление транзакционными издержками // Логистика и управление цепями поставок. 2012. № 6 (53). С. 45–51.
28. Мямлин В.В. Ноль поточных методов при организации вагоноремонтного производства и их влияние на рост производительности труда // Вісник дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. академіка В. Лазаряна. 2011. № 37. с. 32–43.
29. Огнев А., Лихачева Э. Когда команда – не коллектив, а коллектив – не команда // Развитие личности. 2014. № 2. С. 173–179.
30. Понеделько Д.В. Порядок заключения и условия договора поставки // Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке. 2013. Т. 2. С. 240–248.
31. Рахмангулов А.Н., Трофимов С.В. Выбор оптимальных методов оперативного управления работой промышленных транспортных систем. Магнитогорск. 2000. 145 с.
32. Пружинина О.П. К вопросу об оценке заявок на участие в открытом конкурсе по критерию «функциональные характеристики (потребительские свойства) или качественные характеристики товара» // Человек: преступление и наказание. 2013. № 2. С. 101–104.
33. Розно М.И. QFD: анализируем требования потребителей // Методы менеджмента качества. 2011. № 7. С. 4–10.
34. Ротарь Т.С., Ниязян В.Г. Устойчивое развитие предприятия: сущность и методика расчета интегрального индекса устойчивого развития предприятия // Статистика и экономика. 2015. № 4. С. 149–153.
35. Савинов Ю.А., Фатьянов А.А. Разработка коммерческих предложений на поставку ПВН с учетом офсетных соглашений // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. Т. 2015. № 7. С. 43–58.
36. Санданова Б.Д., Галустян А.Б. Заработная плата в системе стимулирования работников предприятия // Управление человеческими ресурсами – основа развития инновационной экономики. 2015. № 6. С. 223–226.
37. Сверчков П. Подход к принятию решения о централизации закупочной деятельности // Логистика и управление цепями поставок. 2012. № 3 (50). С. 17–30.
38. Севастьянова И.Г., Стегний В.Н. Делегирование полномочий для принятия эффективных решений // Власть. 2014. № 1. С. 55–57.
39. Сергеев В.И., Эльяшевич И.П. Управление взаимоотношениями с поставщиками // Логистика и управление цепями поставок. 2012. № 3 (50). С. 82–86.
40. Соловьев Д.В. Методический инструмент планирования и прогнозирования объема закупок и продаж товаров на предприятии // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2015. № 9. С. 111–119.
41. Соловьев Д.В. Методический инструмент планирования и прогнозирования объема закупок и продаж товаров на предприятии // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2015. № 9. С. 111–119.
42. Султалиева П.С. Порядок заключения договора поставки. существенные условия договора поставки // Юридическая наука и практика: история и современность: сборник материалов I Международной научно-практической конференции. 2013. С. 183–185.
43. Таишева Г.Р. Продовольственная стратегия в региональной социально-экономической системе // диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Казань, 2010
44. Таишева Г.Р., Валеева Ю.С. Стратегическая ориентация управления конкурентоспособностью предприятия // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2007. Т. 2. № 2 (6). С. 23–28.
45. Таишева Г.Р., Давыдова И.Ш. Теоретико-методические подходы к оценке потенциала выживания предприятия // Транспортное дело России. 2011. № 10. с. 142–144.
46. Таишева Г.Р., Хисамутдинова Г.Д. Внешнеторговый аспект продовольственного обеспечения населения // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 27. С. 48–50.
47. Таишева Г.Р. Продовольственное обеспечение населения в системе регионального регулирования // Экономика и управление. 2010. № 1. С. 298.
48. Таишева Г.Р. Стратегия продовольственного обеспечения населения. Казань, 2007. 129 с.