

Научная статья

Original article

УДК 331

doi: 10.55186/2413046X_2023_8_2_93

**ОРГАНИЗАЦИЯ И ПЛАНИРОВАНИЕ ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ
В СЕРВИСЕ БИТРИКС 24
ORGANIZATION AND PLANNING OF ENGINEERING SURVEYS IN
THE BITRIX 24 SERVICE**



Назаров Игорь Владимирович, ст. преподаватель ФГБОУ ВО «Уральский государственный горный университет», г. Екатеринбург

Никифорова Владлена Евгеньевна, директор по развитию ООО «Геокомплекс», г. Екатеринбург

Nazarov Igor Vladimirovich, Ural State Mining University, Yekaterinburg

Nikiforova Vladlena Evgenievna, LLC "Geocomplex", Yekaterinburg

Аннотация. В условиях нарастающей цифровизации экономики как во всем мире, так и в Российской Федерации в частности все больше компаний переходят на CRM-системы для управления бизнесом. В статье рассматривается внедрение в работу изыскательской компании сервиса Битрикс 24. Определив основные бизнес-процессы компании по предоставлению услуг в области инженерных изысканий было проведено их документирование, определение исполнителей и разработка сценариев. Выполнена оценка эффективности от внедрения автоматизированной системы путем определения трудоемкости и расчета экономической составляющей за счет более эффективного использования времени специалистом. Результаты внедрения CRM-системы в деятельность

изыскательской компании показывают значительное увеличение производительности и хороший экономический эффект.

Abstract. In the conditions of increasing digitalization of the economy both around the world and in the Russian Federation, in particular, more and more companies are switching to CRM systems for business management. The article discusses the introduction of the Bitrix 24 service into the work of a survey company. Having determined the main business processes of the company for providing services in the field of engineering surveys, their documentation was carried out. abstract: The evaluation of the effectiveness of the implementation of an automated system by determining the complexity and calculation of the economic component due to more efficient use of time by a specialist was carried out. The results of the implementation of the CRM system in the activities of the survey company show a significant increase in productivity and a good economic effect.

Ключевые слова: инженерные изыскания, битрикс 24, CRM-система, бизнес процессы, организация и планирование, экономический эффект

Keywords: engineering surveys, bitrix24, CRM system, business processes, organization and planning, economic effect

Введение

Предприятия среднего и малого бизнеса нацелены на рост прибыли и закреплении позиций на рынке, при этом каждое предприятие часто сталкивается с проблемой развития своего бизнеса. Работающие долгое время сотрудники привыкают к решению рабочих задач одинаковым путем. Объемы заказов в компании увеличиваются, нагрузка на работника возрастает, сотрудники не меняют сложившейся годами методики работы, поэтому возникает необходимость в расширении штата. Чем больше людей работает в организации, тем больше заработной платы выплачивает предприниматель. Таким образом компания сталкивается с «болезнью роста», когда при росте продаж прибыль не увеличивается. Если изменить подход сотрудников к работе и оптимизировать время на выполнение задач, то таким образом пропадет необходимость в найме новых работников и

увеличится производительность работающих сотрудников. Чаще всего руководство решает данную проблему путем использования информационных технологий, в частности, благодаря внедрению CRM-систем [1-9].

Методология проведения исследования

Рассмотрим организацию и планирование инженерных изысканий на примере ООО «Геокомплекс». Для начала необходимо определить основные бизнес-процессы, с помощью которых будет осуществлена установка CRM-системы на платформе Битрикс 24.

Бизнес-процесс – это специфически упорядоченная совокупность работ, заданная во времени и в пространстве, с указанием начала и конца и точным определением «входов» и «выходов» (в виде услуг, необходимых клиенту).

В данном исследовании функциональное моделирование бизнес-процессов будет проводиться с использованием стандарта IDEF, а точнее одной из трех частных методологий моделирования IDEF0.

Связан данный выбор с тем, что методологии функционального моделирования (диаграмма потоков данных, структурные диаграммы процессов) ориентированы на отображение последовательности функций. При их использовании трудно определить конкретные альтернативы процессов, не видна схема взаимодействия объектов. Объектные модели, наоборот, отражают только обобщенную схему взаимодействия объектов без детализации последовательности выполнения функций. Методологии объектно-ориентированного подхода отражают объекты, функции и события, при которых объекты инициируют выполнение конкретных процессов; при этом теряется общая наглядность модели.

IDEF0 используется для создания функциональной модели, отображающей структуру и функции системы, а также потоки информации и материальных объектов, связывающие эти функции.

Представленная в нотации IDEF0 графическая схема бизнес-процесса выглядит следующим образом (рис. 1).

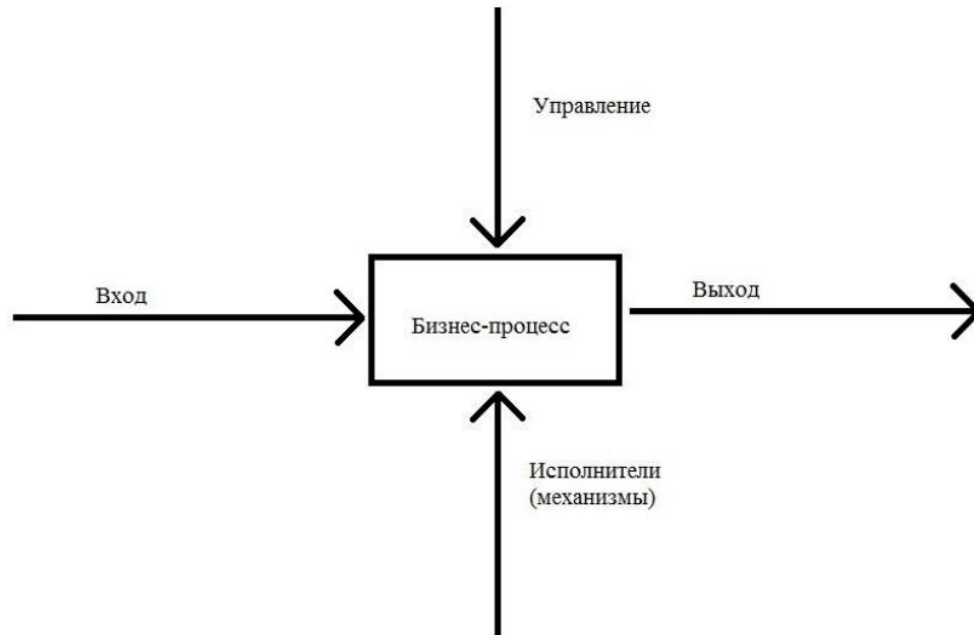


Рисунок 1. Составляющие бизнес-процесса

Следует установить роль каждой стрелки.

Вход – материал или информация, которые используются и преобразуются работой для получения результата (выхода). Вход отвечает на вопрос «Что подлежит обработке?». В качестве входа может быть, как материальный объект (документы, схемы, рисунки), так и не имеющий четких физических контуров (запрос на сайте, телефонный звонок, электронное письмо).

Управление – управляющие, регламентирующие и нормативные данные, которыми руководствуется работа. Управление отвечает на вопрос «В соответствии с чем выполняется работа?». Управление влияет на работу, но не преобразуется ей, то есть выступает в качестве ограничения. В качестве управления могут быть правила, стандарты, нормативы, расценки, устные указания.

Выход – материал или информация, которые представляют результат выполнения работы. Выход отвечает на вопрос «Что является результатом

работы?». В качестве выхода может быть, как материальный объект (технический отчет, платежные документы, ведомость, схемы), так и нематериальный (топографический план в электронном формате, цифровые картинки, консультация по телефону).

Исполнители (механизм) – ресурсы, которые выполняют работу. Механизм отвечает на вопрос «Кто выполняет работу или посредством чего?». В качестве механизма могут быть, геодезисты, геологи, экологи, менеджеры, оборудование, программа.

Ход исследования

Рассмотрим проектирование бизнес-процессов предоставления услуг в области инженерных изысканий [10]. Проектированию бизнес-процессов предшествует общее описание бизнеса компании, определение цели бизнеса, разработка иерархического списка наиболее существенных бизнес-процессов, результаты которых работают на достижение цели. Общее описание деятельности компании, предоставляющей изыскательские услуги, проведено в нотации IDEF0 на начальном уровне A-0 (рис. 2).



Рисунок 2. Диаграмма «Оказание изыскательских услуг»

Данное описание деятельности компании позволяет зафиксировать:

1. С чего начинается деятельность компании (потенциальные заказы, клиенты).
2. Как регламентируется управление деятельностью (федеральные законы и издаваемые в соответствии с ними иные нормативные акты РФ).
3. Какими ресурсами для осуществления деятельности обладает компания (сотрудники, IT-системы).
4. Что является результатом деятельности компании (предоставленные клиентам услуги).

Бизнес-процессами для осуществления инженерных-изысканий (геологических, геодезических, экологических) в компании являются:

1. Подготовительные работы. Суть данного процесса заключается в сборе документов, таких как: техническое задание, запрос справок для экологии, оплата расходных счетов, исполнительные съемки, план территории, схемы расположения объектов, составление типового договора. Состав документов зависит от осуществляемой услуги клиенту.

2. Полевые работы. Направлены на работы, замеры земельных участков, аэрофотосъемку, съемку сооружений, выполнение исполнительных съемок, бурение скважин.

3. Камеральные работы. Заключается в обработке полученных данных из предыдущего процесса с помощью программного обеспечения, лабораторные исследования проб для изысканий, занесение результатов в органы местного самоуправления, согласование результатов.

Рассмотрим бизнес-процесс «Подготовительные работы». Граница входа – обработка заявки клиента. Граница выхода – передача документов инженерам.

В данный бизнес-процесс входят такие стадии как: подготовка договора, подписание документов, счет на оплату (для юридических лиц).

Требования к данному бизнес-процессу:

1. Качественно и быстро обслужить клиента, предоставив ему полную информацию об оказываемых компанией услугах.

2. Максимально быстро получить все необходимые документы.

3. Оформить документы для проведения дальнейших работ.

4. Передать документы инженерам.

Перспективу ресурсов (набор исполнителей) составляет:

1. Специалист по работе с документами. Он осуществляет связь между заказчиком (клиентом) и компанией. В его обязанности в данном бизнес-процессе входит: проверить нет ли клиента в черном списке компании; уточнить состав заявки; составить типовой договор; оформить необходимые документы для начала работ и передать их инженерам.

Для бизнес-процесса «Подготовительные работы» можно выделить пять основных сценариев.

Первый сценарий наиболее эффективен и выгоден компании «Геокомплекс», так как занимает меньше времени и в нем участвует только один специалист по работе с клиентами. Специалист по работе с клиентами начинает данный бизнес-процесс. Он обрабатывает заявку на выполнение услуги, после чего проверяет клиента на наличие его в черном списке. В данном сценарии клиент проходит проверку, и специалист по работе с документами уточняет заявку у клиента и составляет с ним типовой договор. После заключения договора специалист подготавливает счет, оформляет документы для проведения дальнейших работ и передает эти документы инженерам.

Второй сценарий включает дополнительную операцию, из-за чего увеличивается время выполнения бизнес-процесса и сценарий нельзя считать самым эффективным и выгодным. Это операция «Уточнение данных у клиента». Она появляется после того, как специалист по работе с документами получает недостоверную или неподходящую информацию, либо запрашивает дополнительную информацию. Специалисту по работе с документами необходимо связаться с клиентом и уточнить необходимые

данные. Уточнив данные, формируется договор в программе, подобно первому сценарию.

Третий сценарий наиболее не выгоден для компании, так как в нем все происходит, как и во втором сценарии, но клиент отказывается предоставлять необходимые данные для оформления заявки. Отказ приводит к расторжению договора.

Четвертый сценарий предусматривает несогласие клиента с условиями типового договора, в результате чего бизнес-процесс заканчивается.

Пятый сценарий – отказ клиенту на этапе рассмотрения заявки. Связан этот отказ с тем, что клиент находится в черном списке компании. После не прохождения проверки клиенту сообщают об отказе в выполнении услуги и бизнес-процесс заканчивается.

Результатом окончания бизнес-процесса «Подготовительные работы» является оформленная сделка в CRM-системе, имеющая полную информацию о клиенте, виде предоставляемых услуг, а также хранит в себе все предоставляемые документы.

Рассматривая бизнес-процесс «Полевые работы» можно говорить о следующем, что границей входа является проверка графика работ специалистов, а границей выхода – выполнение полевых работ.

Требования к данному бизнес-процессу:

1. Проверка графика работ специалистов, наличия свободного транспорта и оборудования должна осуществляться своевременно и точно.
2. Отправлять документы на выполнение услуги только после проверки графика работ специалистов, наличия свободного транспорта и оборудования.
3. Незамедлительно принимать отправленные документы на выполнение услуги.
4. Осуществлять геодезические услуги, согласно заявке клиента, в установленные сроки и надлежащим образом.
5. Выезд инженера-геолога на буровые работы.

6. Передача пакета документов инженеру-геологу и инженеру-экологу.

Перспективу ресурсов (набор исполнителей) составляют:

1. Специалист по работе с документами. Проверяет график работы специалистов, транспорта и оборудования. Переносит заявку на следующий день в том случае если нет свободных специалистов, оборудования или транспорта. Отправляет необходимые документы для выполнения услуги геодезисту, геологу или экологу в зависимости от поставленной задачи.

2. Геодезист. Принимает документы для выполнения работ и выезжает на указанное место и выполняя полевые работы.

3. Геолог. Принимает документы для выполнения работ и выезжает на указанное место и выполняя полевые работы.

4. Эколог. Принимает документы для выполнения работ и выезжает на указанное место и выполняя полевые работы.

Для бизнес-процесса «Полевые работы» можно выделить три основных сценария.

Первый сценарий выгодный для компании, так как по этому сценарию выполнение бизнес-процесса занимает минимальное время. Специалист по работе с документами проверяет график работы специалистов (геодезиста, геолога, эколога) и наличие свободного транспорта и оборудования. После проверки он отправляет документы на выполнение услуги необходимым специалистам, они должны принять эти документы. Приняв документы, специалисты выезжают на указанное место в документах и выполняют полевые работы, с условиями требования заказчика.

Во втором сценарии предусматривается то, что в наличии нет свободного оборудования или транспорта, после чего заявка переносится на следующий день и бизнес-процесс заканчивается.

В третьем сценарии проверка графика работы специалистов показывает, что все специалисты заняты. Заявки переносится на следующий день и бизнес-процесс завершается.

Теперь разберем бизнес-процесс «Камеральная обработка». Граница входа – передача результатов полевых работ. Граница выхода – выполненная услуга.

Требования к данному бизнес-процессу:

1. Своевременная передача результатов полевых работ.
2. Корректная обработка полученных данных
3. Правильное и быстрое оформление отчетных документов.
4. Тщательная проверка правильности оформления документов.
5. Оперативное размещение и согласование изысканий в органах местного самоуправления.

Перспективу ресурсов (набор исполнителей) составляют:

1. Геодезист (полевые работы). Передает результаты полевых работ геодезисту (камеральная обработка) для дальнейшей работы с ними.
2. Геодезист (камеральная обработка). Производит обработку полученных данных с помощью специализированного программного обеспечения «AutoCAD» или Mapinfo, в зависимости от требований заказчика.
3. Геолог подготавливает схемы скважин, а также пишет отчет по изысканиям.
4. Эколог подготавливает отчет на основании справок и лабораторных исследований.

Для бизнес-процесса «Камеральная обработка» можно выделить два основных сценариев.

Первый сценарий наиболее эффективен, так как выполнение бизнес-процесса занимает меньше времени по сравнению со вторым сценарием. Геодезист, выполняющий полевые работы, передает полученные результаты сразу специалисту на обработку результата. Инженер геодезист обрабатывает результаты полевых работ в своем программном обеспечении («Mapinfo» «AutoCAD»). Затем геодезист оформляет отчетную документацию. Специалисты по геологии и экологии подготавливают отчеты и графические

материалы для размещения и согласования. Менеджер по работе с документами проверяет правильность оформления документов, после чего бизнес-процесс заканчивается.

Второй сценарий включает дополнительную операцию «Устранение недочетов», из-за чего этот сценарий менее выгоден для компании. После проверки специалист по работе с документами находит в предоставленных ему документах ошибки и отправляет их обратно необходимому специалисту на устранение недочетов. После устранения проводится повторная проверка и бизнес-процесс заканчивается.

Результаты и выводы

Для оценки эффективности внедрения сервиса Битрикс 24 необходимо выявить показатели улучшения работы процесса учета расчетов с контрагентами в компании. Данные показатели делятся на качественные и количественные. В роли количественных показателей выступает увеличение скорости выполнения контроля над расчетами, снижение затрат времени работника на выполнение учета. Качественные показатели характеризуются расширением функциональных возможностей программы, увеличением возможностей ведения учета.

Важной характеристикой является производительность труда. Чтобы оценить данный показатель необходимо спрогнозировать потенциально возможное сокращение времени на выполнение процесса учета расчетов с контрагентами работником (то есть то время, которое будет сэкономлено, может быть затрачено на выполнение дополнительного объема работ). Расчет представлен в таблице 1.

Таблица 1. Производительность труда при внедрении автоматизированной системы

Действие	Продолжительность действия		Сокращение времени, %
	до внедрения системы, мин	после внедрения системы, мин	
Проведение работ с контрагентом	60	15	75

Сотрудник, осуществляя учет расчетов с контрагентами, до внедрения автоматизированной системы затрачивал на этот процесс около часа, так как не было общей базы хранения информации по расчетам с контрагентами и поиск нужной информации занимал достаточно большое количество времени. Время выполнения учета значительно сократилось, за счет внедрения автоматизированной системы, позволяющей осуществлять поиск всей нужной информации по счетам и платежам, устанавливая при этом всевозможные фильтры для поиска. Таким образом, производительность труда работника увеличилась, а время обработки сократилось на 75%.

Если учесть, что затраты времени на проведение учета уменьшаются, то можно сказать о том, что происходит сокращение трудовых ресурсов, за счет которых проявляется экономический эффект. Исходя из этого можно рассчитать предполагаемый экономический эффект.

Для начала необходимо рассчитать экономию времени на проведении анализа за счет внедрения программного модуля по формуле:

$$\Delta_{\text{ч}} = P \times V_{\text{а}} \times 12, (1)$$

Где $\Delta_{\text{ч}}$ – сэкономленные часы;

P – число работников, осуществляющих учет;

$V_{\text{а}}$ – время для проведения учета в месяц.

Сумму, которую можно сэкономить за счет более эффективного использования рабочего времени сотрудников можно найти по формуле:

$$C_{\text{э}} = \Delta_{\text{ч}} / K_{\text{ч}} / K_{\text{д}} \times C_{\text{рзп}}, (2)$$

где $C_{\text{э}}$ – сумма экономии;

$K_{\text{ч}}$ – количество рабочих часов в день;

$K_{\text{д}}$ – Количество рабочих дней в месяц;

$C_{\text{рзп}}$ – средняя зарплата специалиста.

Количество рабочих часов в день – 8, количество рабочих дней в месяце – 22, средняя заработная плата специалиста составляет – 45000 рублей, время учета в месяц составляет 132 часа (0,75 время экономии на

обработке запроса в часах, 8 рабочих часов в день, 22 рабочих дня в месяц). Так как в процессе задействованы 5 сотрудников, а учет осуществляется ежедневно, то экономия в часах по формуле (1) составляет:

$$Э_ч = 5 \times 132 \times 12 = 7920 \text{ ч}$$

Тогда сумма экономии по формуле (2):

$$С_э = 7920/8/22 * 45000 = 2025000 \text{ руб./год}$$

За счет более эффективного использования времени работников, предполагаемый экономический эффект будет составлять 2025000 руб./год.

Таким образом, внедрение автоматизированной системы требует невысоких денежных и трудовых затрат, а эффективность результата работы с предложенной системой гораздо выше.

Предлагаемая к внедрению система «Битрикс24» позволит достичь повышения производительности труда за счет сокращения затрат времени на выполнение процесса учета расчетов с контрагентами. Снизится количество ошибок в работе персонала, всю информацию о взаимодействии с клиентом можно будет хранить в одном месте, что значительно облегчит ее поиск. Целесообразно внедрять системы в компаниях с большим потоком клиентов.

Список источников

1. Баширова, Э. Р. Этапы внедрения программы битрикс 24 (на примере ООО "Рената") / Э. Р. Баширова, М. Р. Зайнуллина // Научные междисциплинарные исследования : Сборник статей V Международной научно-практической конференции, Саратов, 25 сентября 2020 года. – Саратов: НОО «Цифровая наука», 2020. – С. 96-99. – EDN CJCEFI.
2. Соколова, И. В. Особенности реализации организационных проектов по внедрению программного продукта Битрикс 24 CRM в группу компаний "Медицина" / И. В. Соколова // Colloquium-Journal. – 2019. – № 22-7(46). – С. 28-29. – DOI 10.24411/2520-6990-2019-10749. – EDN RTDQHU.
3. Куликова, М. М. Актуальность внедрения CRM-систем / М. М. Куликова, О. А. Исабекова // Московский экономический журнал. – 2018. – № 4. – С. 58. – EDN VLPZXW.

4. Григорьева, С. С. Эффективное управление сервисной компанией. автоматизация путем внедрения CRM системы Битрикс 24 / С. С. Григорьева // Вестник магистратуры – 2018. – № 3-2(78). – С. 79-82. – EDN RYEKVX.
5. Булатова, Г. А. Управление персоналом транспортной компании на основе автоматизации бизнес-процессов / Г. А. Булатова // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2017. – № 3. – С. 16-20. – EDN YUTC DV.
6. Топузов, Н. К. Повышение качества услуг в сфере автомобильного тюнинга / Н. К. Топузов, И. В. Дуняшин // Вестник Челябинского государственного университета. – 2018. – № 3(413). – С. 104-109. – EDN YWMLUE.
7. Ключкова, А. В. CRM-система как инновационный инструмент повышения конкурентоспособности организации / А. В. Ключкова, А. А. Бебякина // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2019. – № 4. – С. 177-184. – DOI 10.17586/2310-1172-2019-12-4-177-184. – EDN MGROBS.
8. Чикалова, Е. В. Выбор облачного решения для автоматизации бизнес-коммуникаций компании методом анализа иерархий / Е. В. Чикалова, М. Б. Суханов // Экономика. Информатика. – 2021. – Т. 48, № 3. – С. 594-609. – DOI 10.52575/2687-0932-2021-48-3-594-609. – EDN DVDWVB.
9. Житнякова, М. А. Обзор программных продуктов для автоматизации систем менеджмента / М. А. Житнякова, А. А. Сальникова // Экономический вестник ИПУ РАН. – 2021. – Т. 2, № 1. – С. 70-76. – DOI 10.25728/econbull.2021.1.6-zhitnyakova. – EDN GJVULZ.
10. Царев, А. Э. Проектирование основных бизнес-процессов компании, предоставляющей кадастровые услуги / А. Э. Царев, С. В. Рындина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2017. – № 2(6). – С. 15-27. – DOI 10.21685/2309-2874-2017-2-2. – EDN YOPAXL.

References

1. Bashirova, E. R. E`tapy` vnedreniya programmy` bitriks 24 (na primere OOO "Renata") / E. R. Bashirova, M. R. Zajnullina // Nauchny`e mezhdisciplinarny`e issledovaniya : Sbornik statej V Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii, Saratov, 25 sentyabrya 2020 goda. – Saratov: NOO «Cifrovaya nauka», 2020. – S. 96-99. – EDN CJCEFI.
2. Sokolova, I. V. Osobennosti realizacii organizacionny`x proektov po vnedreniyu programmogo produkta Bitriks 24 CRM v gruppu kompanij "Medicina" / I. V. Sokolova // Colloquium-Journal. – 2019. – № 22-7(46). – S. 28-29. – DOI 10.24411/2520-6990-2019-10749. – EDN RTDQHU.
3. Kulikova, M. M. Aktual`nost` vnedreniya CRM-sistem / M. M. Kulikova, O. A. Isabekova // Moskovskij e`konomicheskij zhurnal. – 2018. – № 4. – S. 58. – EDN VLPZXW.
4. Grigor`eva, S. S. E`ffektivnoe upravlenie servisnoj kompaniej. avtomatizaciya putem vnedreniya SRM sistemy` Bitriks 24 / S. S. Grigor`eva // Vestnik magistratury` – 2018. – № 3-2(78). – S. 79-82. – EDN RYEK VX.
5. Bulatova, G. A. Upravlenie personalom transportnoj kompanii na osnove avtomatizacii biznes-processov / G. A. Bulatova // E`konomika. Professiya. Biznes. – 2017. – № 3. – S. 16-20. – EDN YUTC DV.
6. Topuzov, N. K. Povy`shenie kachestva uslug v sfere avtomobil`nogo tyuninga / N. K. Topuzov, I. V. Dunyashin // Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2018. – № 3(413). – S. 104-109. – EDN YWMLUE.
7. Klochkova, A. V. CRM-sistema kak innovacionny`j instrument povy`sheniya konkurentosposobnosti organizacii / A. V. Klochkova, A. A. Bebyakina // Nauchny`j zhurnal NIU ITMO. Seriya: E`konomika i e`kologicheskij menedzhment. – 2019. – № 4. – S. 177-184. – DOI 10.17586/2310-1172-2019-12-4-177-184. – EDN MGPOBS.
8. Chikalova, E. V. Vy`bor oblachnogo resheniya dlya avtomatizacii biznes-kommunikacij kompanii metodom analiza ierarxij / E. V. Chikalova, M. B. Suxanov // E`konomika. Informatika. – 2021. – T. 48, № 3. – S. 594-609. – DOI 10.52575/2687-0932-2021-48-3-594-609. – EDN DVDWVB.

9. Zhitnyakova, M. A. Obzor programmny`x produktov dlya avtomatizacii sistem menedzhmenta / M. A. Zhitnyakova, A. A. Sal`nikova // E`konomicheskij vestnik IPU RAN. – 2021. – Т. 2, № 1. – S. 70-76. – DOI 10.25728/econbull.2021.1.6-zhitnyakova. – EDN GJVULZ.

10. Czarev, A. E`. Proektirovanie osnovny`x biznes-processov kompanii, predostavlyayushhej kadastry`e uslugi / A. E`. Czarev, S. V. Ry`ndina // Izvestiya vy`sshix uchebny`x zavedenij. Povolzhskij region. E`konomicheskie nauki. – 2017. – № 2(6). – S. 15-27. – DOI 10.21685/2309-2874-2017-2-2. – EDN YOPAXL.

Для цитирования: Назаров И.В., Никифорова В.Е. Организация и планирование инженерных изысканий в системе Битрикс 24 // Московский экономический журнал. 2023. № 2. URL: <https://qje.su/ekonomicheskaya-teoriya/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-2-2023-46/>

© Назаров И.В., Никифорова В.Е., 2023. Московский экономический журнал,
2023, № 2.