

Обобщение результатов матрицы можно производить как по вертикали, так и по горизонтали. При этом могут быть выделены следующие этапы оценки стратегии:

1. Выбор показателей для матрицы.
2. Разработка матрицы целевых значений по выбранным показателям.
3. Расчет матрицы фактических значений выбранных показателей.
4. Сравнение матрицы фактических значений и матрицы целевых значений.
5. Установление «узких» мест в реализации стратегии, т. е. определение тех квадрантов матрицы, где достигнуто наибольшее количество показателей.
6. Выработка мер по использованию выявленных отрицательных отклонений.

Рассмотрим механизм осуществления комплексной оценки стратегии устойчивого развития на основе сбалансированной системы показателей:

По результатам расчета получаем новую матрицу, исходя из которой делаются соответствующие выводы: если в элементах матрицы наибольшее количество показателей выполнено, то соответственно, принимается решения о выполнении стратегии устойчивого развития в рамках определенного компонента, или наоборот. Это дает возможность организации вовремя выявить узкие места и разработать меры по их предотвращению.

Таким образом, предложенная методика оценки стратегии устойчивого развития на основе сбалансированной системы показателей дает основу для принятия управленческих решений в рамках реализации общей стратегии и стратегии устойчивого развития организации.

Список использованных источников

1. Антипов, Д. В. Разработка модели оценочных показателей устойчивого развития организации // Д. В. Антипов. – Вектор науки ТГУ №4(14). – 2010. – 186-188.
2. Богданович А. В. Устойчивое развитие и «зеленая экономика» / А. В. Богданович// Белорусский экономический журнал. – 2012. - №43. – с.139
3. Булгаков, В. Н. Основные подходы к формированию механизма устойчивого развития рациональности и нерациональности ожиданий / В.Н. Булгаков // Основные подходы к формированию механизма устойчивого развития рациональности и нерациональности ожиданий - [Электронный ресурс] - www.sworld.com.ua/konfer29/424 Дата доступа 02.09.2013
4. Верхоглазенко, В. Н. Анализ термина развития/ В. Н. Верхоглазенко // Анализ термина развития [Электронный ресурс] - <http://asmeigroup.ru/node/613/> Дата доступа 02.09.2013
5. Прищенко, Е. А. Совершенствование управления компанией с помощью сбалансированной системы показателей на основе бюджетирования. /Е. А. Прищенко // - Вестник НГУ, 2008. - том 8, выпуск 3. – с. 74-80.
6. Хомяченкова, Н. А. Методика многокритериальной классификации промышленных предприятий по группам устойчивости развития/ Н. А. Хомяченкова// Экономические исследования - [Электронный ресурс] -<http://www.erce.ru/internet-magazine/magazine/10/208/> - Дата доступа 02.09.2013

УДК 658.7

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОКЪЮРЕМЕНТА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕНДЕРНЫХ ЗАКУПОК

*Касьянова Т.В., старший преподаватель кафедры экономики
УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь*

В отечественной экономической литературе, публикациях последних лет много внимания было уделено инновациям в производстве, передовым производственным технологиям. Производство – важнейший, но не единственный этап жизненного цикла продукции. В известной цепочке ценностей (chain value – англ.), предложенной Майклом Портером [1], именно совокупность видов деятельности обеспечивает конкурентное преимущество фирмы на рынке. К основным видам

деятельности (primary value chain activities –англ.) М.Портером отнесены не только изготовление продукта (operations – англ.), но и закупочная логистика (inbound logistics – англ.), распределительная логистика (outbound logistics – англ.), маркетинг и продажи (marketing and sales – англ.), сервисное обслуживание (service – англ.), а к обеспечивающим видам деятельности (support activities – англ.): прокьюремент (procurement – англ.), развитие технологий (technology development – англ.), управление персоналом (human resource management – англ.), инфраструктура (firm infrastructure – англ.) [1]. Процесс закупок в цепочке ценностей относится к основному виду деятельности, а процесс управления закупками, поставками, материально-техническим обеспечением отнесен М.Портером к обеспечивающим процессам наравне с развитием технологий.

В зарубежных источниках значительная роль отводится инновациям в обеспечивающих процессах, к которым относится и прокьюремент. Так, «принцип стимулирования инноваций» был законодательно закреплён как один из основных принципов формирования контрактной системы Российской Федерации в новом законодательстве, регулирующем сферу государственных закупок, вступающем в силу с 1 января 2014 года [2]. При формировании контрактной системы законодательно определено использование инновационных, в том числе информационных технологий. В целях информационного обеспечения контрактной системы в сфере закупок создается и ведется единая информационная система, реализуется ее взаимодействие с иными информационными системами, в том числе в сфере управления государственными и муниципальными финансами, с региональными и муниципальными системами в сфере закупок; реализуется организация электронного документооборота в сфере закупок [2]. В настоящее время в России функционирует официальный сайт по закупкам, ряд электронных торговых площадок (ЭТП). Так, на ЭТП ЗАО «Сбербанк-АСТ» автоматизирована не только сама процедура закупки на электронных аукционах, но и внесение обеспечения заявки, заключение электронного контракта, включая процесс обсуждения разногласий (обмен протоколами разногласий), включая внесение электронного контракта в Реестр контрактов, а также сопутствующие финансовые услуги как тендерное кредитование – можно получить тендерный кредит on-line [3]. Процессы внедрения инновационных, информационных и электронных технологий закупок характерны в последние годы и для стран членов ЕС, ВТО, заемщиков Всемирного Банка.

Из анализа происходящих за рубежом процессов в сфере тендерных закупок можно сделать вывод, что в этой сфере уже формируется специфическая информационно-логистическая инфраструктура, а задачей ближайших лет является ее развитие и совершенствование.

Возникает вопрос, каково положение дел в нашей стране? Ведь Республика Беларусь подписала Межгосударственное соглашение “О государственных и муниципальных закупках”, определяющее переход на электронный формат закупок в декабре 2010 года. Положения Соглашения были реализованы в новом законодательстве Республики Беларусь в сфере закупок: “Закон о государственных закупках” №419-З, вступивший в силу с 1 января 2013 года [4], в ряде подзаконных актов, сформировавших правовые основы развития электронного формата закупок, создания информационной инфраструктуры в сфере закупок.

В Республике Беларусь фактически заложены основы информационной инфраструктуры в сфере закупок: функционирует официальный сайт, две электронные торговые площадки, сайты удостоверяющих центров (по получению ЭЦП), сайт информационной поддержки экспорта. Исходя из анализа статистических данных Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства торговли Республики Беларусь, динамика процесса положительна: в 2012 году всего проведено процедур закупок на 10,5 % больше, чем за аналогичный период 2011 года. в 2,6 раз увеличилось количество электронных аукционов. Однако, доля последних в общем количестве процедур была низка и увеличилась незначительно: с 0,022 % в 2011 году до 0,44 % в 2012 году [5]. К проблемным фактам можно отнести и большое количество несостоявшихся или отменённых электронных аукционов: на электронной торговой площадке ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» на 10.09.2013 всего аукционов – 19972, из них несостоявшихся – 10408. отменённых – 1116, завершённых – 4253, а также низкую активность в этом процессе отечественных предприятий и организаций. Эти проблемы нашли соответствующее отражение в ходе заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 14 июня 2013 года: «многие отечественные организации – производители продукции крайне медленно осваивают или вовсе не применяют инструментарий электронных государственных закупок, не участвуют в

аукционах, конкурсах, что приводит к серьезным негативным последствиям – потерям не только отечественного рынка, но и рынка Российской Федерации» [6].

Целью проводимых автором исследований является выявить какие проблемы и факторы препятствуют отечественным организациям успешно осваивать инновации в сфере закупок, как это отражается на эффективности тендерного механизма, и что можно рекомендовать для совершенствования процесса. Объектом исследования являются отечественные организации: Заказчики, организующие закупки, и Участники тендеров по закупкам за счет собственных средств организаций, в государственных закупках. Предметом исследования является организационно-экономический механизм тендера. Предлагаемую методологию исследования составляют методы статистического анализа и эконометрики, методы выборочного наблюдения и экспертных оценок, методы анализа «жизненного цикла» тендера, лучших практик и бенчмаркинга, последовательно применяемые таким образом, что результаты последующих методов дополняют результаты анализа предшествующих.

Предлагается методика анализа включающая три последовательных этапа. На первом этапе предлагается применить статистические методы, но система анализируемых показателей должна быть обновлена и дополнена, по сравнению с системой показателей, используемых в анализе Министерства экономики и Министерства торговли Республики Беларусь. Применяемые в вышеназванном анализе показатели по своей сути объемные. Новые, предлагаемые автором показатели отражают количественную оценку проявления сущностных свойств организационно-экономического механизма тендера в динамике. Прогнозное значение показателей предлагается оценить на основе эконометрических моделей.

На втором этапе методики результаты анализа первого этапа предлагается дополнить на основе модификации применения метода экспертных оценок. В традиционном варианте применения экспертных методов круг экспертов ограничен, достаточно узок, а процедура отбора экспертов не публична. Это противоречит сущности тендерного механизма: когда эффективность публичного по сути механизма тендера оценивается «кулуарно» узкой группой лиц. Для устранения противоречия предлагается модифицировать применение метода экспертных оценок и сделать круг экспертов неопределенно широким, участие в оценке добровольным и анонимным, веса оценок экспертов равнозначными, но при этом ограничить множество экспертов, кругом лиц, профессионально занятых в сфере закупок. В результате модификации применения метода экспертных оценок получаются беспристрастные, независимые от конкретного круга лиц результаты.

На третьем этапе методики предлагается провести сравнительный анализ применяемых в нашей стране инструментов и элементов регулирования тендерного механизма (“ as is”) с моделью регулирования (“to be“), разработанной автором на основе анализа практики зарубежных стран (“best practice”). Для разработки предлагаемой для сравнения модели предлагается применить в комплексе методы анализа «жизненного цикла» тендера, метод «строительных блоков» и метод бенчмаркинга. Для количественной сравнительной оценки предлагается дихотомическая шкала. Результат анализа на третьем этапе позволит оценить тендерный механизм по степени развитости инструментов и элементов регулирования: государственного (нормативно-правового), общественного, выделить роль экспертных организаций. Применение предлагаемой трехэтапной методики анализа позволит выявить многоаспектный характер проблемы повышения эффективности тендерного механизма и внедрения инновационных технологий, более обоснованно определить направления его совершенствования.

Наиболее эффективное распространение и внедрение инноваций, на наш взгляд, достигается при сочетании «вертикального» ресурса (административного) с развитием широкой сети горизонтальных связей профессионалов-практиков в сфере закупок. Ведь более действенно когда инновационные процессы не просто «спускаются сверху», а развиваются в диалоге между властью и всеми участниками процесса закупок, во взаимодействии и обмене опытом специалистов-практиков, ведущих экспертов. Публичному характеру тендерного механизма, на наш взгляд, соответствует сочетание инструментов государственного и общественного регулирования сферы закупок.

Этот вывод подкрепляется анализом зарубежной практики. Так Национальная ассоциация агентов по закупкам функционировала в США с 1915 года. В Украине известен опыт деятельности специализированной общественной организации Тендерная палата. В России в сфере закупок в

последние годы активно работают общественные организации: Национальная ассоциация институтов закупок, Ассоциация электронных торговых площадок, Общероссийская общественная организация Гильдия отечественных специалистов по государственному и муниципальному заказам, Некоммерческое Партнерство «Экспертное сообщество профессионалов госзаказа» – и это далеко не полный перечень. Общественные организации стали действенными регуляторами сферы закупок, используя свои инструменты: общественный контроль, общественная экспертиза, общественное обсуждение, форумы, сайты, общественный мониторинг и аудит.

Вопросы внедрения инновационных технологий в сфере закупок, совершенствования информационных систем и технологий можно обсуждать на открытых форумах, где любой участник может получить ответ и разъяснение на свой вопрос, внести предложения, что на наш взгляд ускоряет процесс. Для реализации высказанных выше предложений автор статьи в качестве эксперта Всероссийского форума «Госзаказ» приглашает всех заинтересованных присоединиться к обсуждению международного опыта развития систем закупок в формате Интернет-форума (<http://www.forum-goszakaz.ru/community>).

Список использованных источников

1. Porter, Michael E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / M.E.Porter. – Mode of access: <http://www.quickmba.com/strategy/value-chain> - Date of access: 01.09.2010
2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Закон Российской Федерации от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ
3. Электронная торговая площадка. – Режим доступа: <http://sberbank-ast.ru>.
4. О государственных закупках: Закон Республики Беларусь № 419-3 от 13 июля 2013 г.
5. Анализ данных централизованной государственной статистической отчетности о государственных закупках товаров (работ, услуг) / Министерство торговли Республики Беларусь. – Дата доступа; 27.06.2013
6. О практике проведения государственных закупок: Протокол заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь № 14 от 14 июня 2013 г.

УДК 005.591.6:658(476.5)

ОЦЕНКА УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*Кахро А.А., доц., к.э.н., Авагимян А.С., выпускница
УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Анализ существующих подходов к проблеме оценки инновационной активности позволяет сделать вывод о многогранности рассматриваемой характеристики и необходимости моделирования ее интегрального, охватывающего все стороны проблемы и, одновременно, доступного для понимания и исследования, показателя. Иными словами, требуется такой подход к оценке инновационной активности, который бы, с одной стороны, отражал разные аспекты инновационной активности, но, с другой стороны, не был информационно перегруженным и включал в себя только то, что действительно имеет стратегическое значение для организаций. Предлагаемые авторами подходы к оценке инновационной активности представляют собой расчет экономических показателей, связанных с инновационной деятельностью организации. Но не всегда возможно количественно оценить некоторые показатели, которые также значимы при определении инновационного потенциала и инновационной активности. В связи с этим, авторами предлагается метод, который позволяет расширить и повысить информативность показателей.

В предлагаемой методике выявлены критерии, позволяющие оценить инновационную активность организации: интеллектуальность, восприимчивость к инновациям и результативность инновационной деятельности. Рассмотрим подробно каждый из ключевых компонентов.