

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И МОДЕЛИ (учебное пособие)

Муртузалиев М.М.

*Дагестанский университет, Махачкала,
e-mail: OPMFEF@yandex.ru*

В новой знание ориентированной экономике существенно возрастает требования к уровню знаний и квалификации специалистов.

Применительно к специалистам экономического направления это предполагает повышение уровня подготовки по дисциплинам: математика, экономико-математическим методам и моделям, эконометрике, информационным технологиям в экономике и др.

Дисциплина «Экономико-математические методы и модели» занимает особое место в группе этих дисциплин, связывая их в единое целое. Умение моделировать экономические процессы и явления, закономерности и тенденции, с их помощью обрабатывать экономическую информацию на ЭВМ, на основе полученных результатов обосновать принимаемые управленческие решения становится одним из основных требований к выпускникам высшей школы.

Предлагаемое учебное пособие построено с учетом опыта преподавания дисциплин экономическо-математического цикла автором в Дагестанском государственном университете в соответствии с государственными образовательными стандартами.

Пособие написана для студентов экономических специальностей вузов, но она будет полезна научным работникам, интересующимся вопросами моделирования и компьютеризации экономических процессов.

КОНКУРЕНТНЫЕ ЗАКУПКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ (монография)

Плещенко В.И.

ФГУП «Гознак», Москва, e-mail: v_pl@mail.ru

В монографии рассматриваются актуальные вопросы теории и практики осуществления конкурентных закупок предприятий обрабатывающей промышленности. При этом особое внимание уделено потребительскому поведению таких предприятий, сложности и неопределенности параметров внешней среды, вопросам выбора закупочных процедур, а также организации коммуникаций и обратной связи между фигурантами процесса закупок.

Конкурентные закупки предприятий обрабатывающей промышленности – это процесс, сильно зависящий как от действия различных факторов внешней среды, так и от внутренней организации данной деятельности. Процесс ха-

рактеризуется особой сложностью, подвижностью и неопределенностью внешней среды, что влияет на принятие управленческих решений, повышает степень риска негативного развития событий при их реализации. В части факторов внутренней среды следует выделить особый консерватизм, нацеленность на стабильность в отношениях, необходимость поддержания непрерывности технологического цикла, опасение негативных последствий и дополнительных затрат при изменении характеристик потребляемых ресурсов или смены поставщика, традиционно присущие производителям.

Однако такая забота о производстве, равно как сопутствующий данной позиции взгляд на закупки как вспомогательный, обслуживающий процесс в современных условиях являются анахронизмом.

В настоящее время закупки приобретают статус одного из основных бизнес-процессов предприятия, кроме того значительно возрастает их роль в части межфункциональной координации работы различных служб. Это объясняется высоким потенциалом процесса закупок в решении задачи роста экономической эффективности предприятия, что подтверждается опытом передовых мировых компаний-производителей.

Современным способом выстраивания системы взаимоотношений в рамках материально-технического снабжения производства являются конкурентные закупки, основанные на открытости, справедливости, прозрачности и объективности процесса и принимаемых в его рамках решений.

Однако наличие многих источников снабжения, характерное для конкурентных закупок, означает необходимость для покупателя распределять потребность между поставщиками, заинтересовывать их в сотрудничестве, стимулировать конкуренцию в рамках формируемой среды контрагентов. Кроме того, следует принимать во внимание объективные требования, предъявляемые производством в части сроков и объемов поставок, качества поставляемой продукции, её совместимости с технологическим процессом. Такая работа требует дополнительного развития потенциала, заложенного в концепции конкурентных закупок, с учетом специфики промышленных потребителей.

В целом возможность эффективного осуществления конкурентных закупок зависит от следующих условий:

- состояние информационного обмена между подразделениями, задействованными в реализации процесса закупок;
- наличие (степень развития) конкуренции на рынке закупаемых товаров;
- влияние субъективного фактора на принятие решений;
- качественность подготовки отбора поставщиков, оптимальность и рациональность применяемых закупочных процедур;

• систематизация массива поставщиков, выработка критериев оценки его состояния.

В монографии детально рассмотрен комплекс теоретических и практических вопросов, возникающих при осуществлении цикла конкурентных закупок, приведена фактическая информация о закупочной деятельности российских и зарубежных промышленных предприятий.

Показано, что в части информационного обмена основные проблемы заключаются в несвоевременности подачи сведений о потребности, технических ошибках в переданной информации, а также в прямой нацеленности заявок на определенного поставщика. Поскольку заявки выступают в качестве исходной информации для службы закупок, то использование таких данных снижает оперативность проведения закупок, ведет к необоснованному завышению цен. Для противодействия подобным явлениям следует повысить ответственность источников информации. При этом контроль должен быть как внутренним, так и внешним, например, на базе информации, получаемой от поставщиков.

Успешная реализация конкурентных закупок зависит от качества обратной связи и коммуникаций между всеми фигурантами процесса: службой закупок, внутренними потребителями и поставщиками.

Находясь в условиях сложной и подвижной внешней среды необходимо в каждый момент времени понимать положение в системе координат (статика) и направление движения (динамика), для чего следует использовать возможности, которые дают такие инструменты как обратная связь, рыночное позиционирование и мониторинг информации.

Формируя процедуры конкурентных закупок, важно оценить свои требования по величине транзакционных издержек, которые должен будет понести участник или победитель мероприятия. Поскольку, если мы заложим в процедуру неприемлемые для участников условия, то либо получим отказ от участия, либо завышенные относительно рыночных цены, соответственно вынуждены будем проводить отбор повторно, тратя дополнительное время, деньги и угрожая стабильности производства. При этом следует иметь в виду, что механизм оценки претендентов должен быть комплексным, а критерий цены не быть основополагающим при принятии решений.

Для обеспечения комплексной оценки, эффективности и адекватности проводимых процедур важно иметь соответствующий организационный ресурс, координирующий действия специалистов и структурных подразделений предприятия. В рамках этой организационной структуры необходимо однозначное понимание процесса отбора поставщиков, последующей работы с массивом контрагентов как производ-

ства определенного продукта с требуемым уровнем качества.

Конкурентные процедуры должны быть гибкими, адаптируемыми к возможным изменениям производственных или сбытовых планов предприятия, т.к. условия процедур предусматривают не только моральную, но и материальную ответственность потребителя за невыполнение обязательств, налагаемых условиями конкурсов.

Исходя из предпочтительности для промышленных предприятий долгосрочных отношений, стабильности поставок важной задачей является формирование массива лояльных поставщиков как конкурентной среды. Реализация подхода предполагает постоянную работу потребителя по управлению массивом, ранжированию поставщиков. Управляя доступом, проводя мониторинг информации, оценивая приемлемость поставщиков, их соответствие предъявляемым требованиям, потребитель, используя коммуникативные технологии, регулирует распределение объемов поставок, содержание проводимых закупочных процедур, ценовые параметры коммерческих предложений.

В целом материал, приведенный в книге, позволяет целенаправленно определить систему конкретных мер, направленных на повышение эффективности закупочной деятельности промышленных предприятий. Монография опубликована Институтом исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР») в издательстве «Экономика и жизнь». Объем издания 99 страниц.

Работа предназначена для научных работников, преподавателей и аспирантов, а также широкого круга специалистов-практиков.

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ КОМПЕНСАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ (монография)

Поварич И.П., Бабин С.А., Бабина С.И.

*Кемеровский госуниверситет, Кемерово,
e-mail: menedgment_303@mail.ru*

С переходом России к рыночной модели экономики учеными и практиками активно изучается накопленный в мире опыт в области менеджмента, управления человеческими ресурсами и, в частности, вознаграждения труда. Концепция человеческих ресурсов, исходя из экономической целесообразности, признает необходимость инвестиций в формирование, использование и развитие людских ресурсов. Сформированный в результате инвестиций запас знаний, умений, навыков и мотиваций, другими словами, человеческий капитал, связан с непрерывностью его накопления, что содействует росту производительности труда, влияет на рост доходов работника, организации и экономики в целом.