Министерство образования и науки РФ

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

ВЕСТНИК

НИЖЕГОРОДСКОГО УНИВЕРСИТЕТА им. Н.И. ЛОБАЧЕВСКОГО

Серия
СОЦИАЛЬНЫЕ НАУКИ

№ 4 (44)

Нижний Новгород
Издательство Нижегородского государственного университета
2016

ББК С
УДК 5+3
В 38

В 38 **Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки.** № 4 (44). – Н. Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2016. – 232 с.

Выходит 4 раза в год

Главный редактор
А.О. Грудзинский – д.соц.н., проф. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского)

Редакционная коллегия:
Б.И. Бедный (*зам. главного редактора*) – д.ф.-м.н., проф. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского);
Ю.И. Александров – д.психол.н., проф. (Институт психологии РАН);
В.Н. Бобков – д.э.н., проф. (ОАО «Всероссийский центр уровня жизни», г. Москва);
Х.В. Боссонг – PhD, Prof., Dr. (Университет Дуйсбург-Эссен, Германия);
Ю.Р. Вишневский – д.филос.н., проф. (УрФУ им. Б.Н. Ельцина); Е.Н. Волкова – д.психол.н., проф. (НГПУ им. К.Минина); И.В. Гребенев – д.пед.н., проф. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского);
И.А. Григорьева – д.соц.н., проф. (СПбУ); Т. Зарицкий – Dr. Hab., Associate Prof. (Варшавский университет, Польша); Л.Н. Захарова – д.психол.н., проф. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского);
А.В. Золотов – д.э.н., проф. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского); А.В. Кузнецов – д.э.н., чл.-корр. РАН (Институт мировой экономики и международных отношений РАН); Ю.А. Кузнецов – д.ф.-м.н., проф. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского); С.В. Ледяева – PhD, Assistant Prof. (Университет Аалто, Финляндия);
М.Ю. Малкина – д.э.н., проф. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского); М. Помпелла – PhD, Prof. (Университет г. Сиена, Италия); А.В. Мудрик – д.пед.н., проф. (МПГУ);
В.В. Николина – д.пед.н., проф. (НИРО); Г.И. Осадчая – д.соц.н., проф. (Институт социально-политических исследований РАН); Л.М. Попов – д.психол.н., проф. (КФУ);
Н.С. Пурышева – д.пед.н., проф. (МПГУ); М.А. Родионов – д.пед.н., проф. (ПГУ);
З.Х. Саралиева – д.и.н., проф. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского);
Г. Стартиене – к.э.н., проф. (Каунасский технологический университет, Литва);
О.В. Трофимов – д.э.н., доц. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского); А.Ю. Чепуренко – д.э.н., проф. (НИУ ВШЭ, г. Москва); С.Н. Яшин – д.э.н., проф. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского)

ББК С

Электронная версия журнала:
http://www.vestnik-soc.unn.ru/

© Национальный исследовательский
Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского, 2016

Ministry of Education and Science of the Russian Federation

National Research Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

VESTNIK

OF
LOBACHEVSKY STATE UNIVERSITY
OF NIZHNI NOVGOROD

SOCIAL SCIENCES

No. 4 (44)

Nizhni Novgorod
Nizhni Novgorod University Press
2016

Vestnik of Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod. Social Sciences. No. 4 (44). – Nizhni Novgorod: Nizhni Novgorod University Press, 2016. – 232 pp.

The journal appears four times a year

Editor-in-Chief
A.O. Grudzinskiy – D.Sc.(Sociology), Prof.

Editorial Board:

B.I. Bednyi (*Deputy Editor-in-Chief*) – D.Sc. (Physics and Mathematics), Prof.;
Yu.I. Alexandrov – D.Sc. (Psychology), Prof.; V.N. Bobkov – D.Sc. (Economics), Prof.;
H.W. Bossong – PhD, Prof. Dr.; Yu.R. Vishnevsky – D.Sc. (Philosophy), Prof.;
E.N. Volkova – D.Sc. (Psychology), Prof.; I.V. Grebenev – D.Sc. (Pedagogy), Prof.;
I.A. Grigorieva – D.Sc. (Sociology), Prof.; T. Zarycki – Dr. Hab., Associate Prof.;
L.N. Zakharova – D.Sc. (Psychology), Prof.; A.V. Zolotov – D.Sc. (Economics), Prof.;
A.V. Kuznetsov – D.Sc. (Economics), Corresponding Member of the RAS;
Yu.A. Kuznetsov – D.Sc. (Physics and Mathematics), Prof.; S.V. Ledyaeva – PhD, Assistant Prof .;
M.Yu. Malkina – D.Sc. (Economics), Prof.; M. Pompella – PhD, Prof .;
A.V. Mudrik – D.Sc. (Pedagogy), Prof.; V.V. Nikolina – D.Sc. (Pedagogy), Prof.;
G.I. Osadchaya – D.Sc. (Sociology), Prof.;
L.M. Popov – D.Sc. (Psychology), Prof.; N.S. Purysheva – D.Sc. (Pedagogy). Prof.;
M.A. Rodionov – D.Sc. (Pedagogy), Prof.; Z.H. Saralieva – D.Sc. (History), Prof.;
G. Startienė – Prof., Dr. of Social Sciences (Economics);
O.V. Trofimov – D.Sc. (Economics), Assoc. Prof.; A.Yu. Chepurenko – D.Sc. (Economics), Prof.;
S.N. Yashin – D.Sc. (Economics), Prof.

Electronic version of the journal can be found at:
http://www.vestnik-soc.unn.ru/

© National Research Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Экономические науки

Гаврилов А.И., Яшин С.Н. Предпринимательские инновации в системе обеспечения продовольственной безопасности регионов России 9
Головин В.А. Методические подходы к количественной оценке региональных экономических кластеров 17
Иванова Р.П. Корреляционный анализ процессов инновационной деятельности в легкой промышленности 27
Ильина Л.А., Смирнова С.Б. Оценка отдачи от получения дополнительного профессионального образования и приобретения новых компетенций для молодых специалистов 35
Перова В.И., Незнакомцева О.Ю. Исследование динамики социально-экономического развития регионов Российской Федерации 44
Пономарев А.А. Проблемы импортирования институтов на примере автомобильной промышленности России 52
Сироткина Н.Г., Щепара А.В. Организация закупочной деятельности в вузе 59
Яшина Н.И., Коробова Ю.С., Захарова Ю.В. Методика мониторинга инновационного потенциала промышленного региона 68

Социологические науки

Балабанова Е.С. О профессиональной культуре российского социолога 75
Зборовский Г.Е. Нелинейная динамика образовательных общностей в мегаполисе как объект социологического исследования 86
Осадчая Г.И. Теоретико-методологические основы социологического измерения динамики образа жизни россиян в условиях формирования новой евразийской социальной реальности 93
Мальцев К.Г., Зайцева Е.А. К вопросу о статусе и интерпретации решения в онтологиях «социального порядка» (трансцендентализм М. Вебера и децизионизм К. Шмитта). Часть 2: Децизионизм К. Шмитта 103
Попова С.В., Попов М.Е. Проблема формирования общероссийской национальной идентичности на Северном Кавказе 115
Прилуцкий А.М. «Сталинский миф» в религиозном и парарелигиозном дискурсах: проблема модальностей 121
Амбарова П.А. Родятся дети, и жизнь повторится сначала… Пожилое родительство как стратегия «преодоления возраста» 127
Гафизова Н.Б., Панкратова Е.В., Смирнова И.Н. Социальное самочувствие мужчин и женщин малого города (на материалах Ивановской области) 135
Запорожец О.Н. Цифровое подземелье: политики и практики пользования Интернетом в метрополитене 148
Зернов Д.В. Особенности вхождения молодежи в алкогольную среду 158
Митрофанова С.Ю. (Раз)очарование «участвующей» перспективой социологии детства: участвующий подход в исследовании детства и его критическое осмысление 167
Рябоконь М.В. Модели поведения абитуриентов при выборе вуза 177

Педагогические науки

Гусева Н.К., Никонов А.Ю. Особенности организации дистанционного обучения специалистов с использованием кейс-технологий (на примере работы кафедры медицинской экспертизы Нижегородской государственной медицинской академии) 186
Котельникова М.В. Об оптимизации содержания дисциплины «Линейная алгебра» для бакалавров-экономистов на основании анализа учебных программ ведущих российских вузов 192
Михайлова В.В. Использование интерактивных технологий в преподавании как средство формирования социальной адаптивности студентов старших курсов высших учебных заведений 199

УДК 338.24

ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВУЗЕ

© 2016 г.

Н.Г. Сироткина,[1] А.В. Щепара[2]

[1]Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Нижегородский филиал
[2]Нижегородская государственная консерватория (академия) им. М.И. Глинки

nsirotkina@hse.ru

Статья поступила в редакцию 05.10.2016
Статья принята к публикации 08.11.2016

Исследуется разработка системы организации закупочной деятельности в музыкальном вузе (консерватории) с учетом требований, предъявляемых к качеству образовательного процесса. Особенностью музыкальных вузов является исключительная значимость ресурсного компонента (музыкальных инструментов) в образовательном процессе, что актуализирует тему исследования. Систематизированы законодательные требования к закупочной деятельности музыкального вуза, а также структурные и функциональные особенности закупочных процедур. Проведенное исследование закупок региональных музыкальных вузов позволило выявить основные проблемы, связанные с обеспечением учебного процесса качественными музыкальными инструментами в условиях действующего законодательства. Авторами разработана система организации закупочной деятельности для музыкальных вузов, основанная на формировании закупочных команд с участием предметных специалистов, а также представлены результаты апробации указанной системы.

Ключевые слова: качество образования, музыкальный вуз, организация закупок, контрактная система, контрактная служба.

Одной из основных задач управления образовательной сферой является обеспечение качества образовательных услуг. Качество образования определяется содержанием учебных дисциплин, обеспеченностью образовательного процесса кадрами, финансами, а также материально-техническими ресурсами. Высокая значимость ресурсного компонента в образовательном процессе является особенностью музыкальных вузов, что актуализирует тему исследования.

В Программе развития системы российского музыкального образования на период с 2015 по 2020 годы, утвержденной Министерством культуры России 29 декабря 2014 года, обозначены следующие задачи музыкального образования:

- создание инновационной модели стратегического управления российским музыкальным образованием;
- повышение качества подготовки музыкантов, в том числе учителей музыки;
- привлечение к музыкальному искусству наибольшего количества детей.

В документе отмечается, что решение поставленных задач невозможно «без кардинальной модернизации материально-технической базы образовательных организаций» [1].

Значимость ресурсной составляющей в образовательном процессе отмечается в трудах российских ученых. Так, Г.В. Сироткиным в ряду факторов, определяющих качество образования, отмечены управленческие факторы, в том числе «организация и материально-техническое оснащение учебного процесса» [2, с. 115]. Т.А. Конова и В.Л. Нестеров одним из значимых факторов процесса обучения называют «состояние материально-технической базы (МТБ) и материально-техническое обеспечение (МТО) учебных заведений», выделяя базисные и индикативные показатели ресурсного обеспечения образовательной деятельности [3, с. 2104]. Е.В. Кийкова предлагает подход к управлению ресурсами вуза с учётом приоритетных направлений деятельности вуза, подчеркивая таким образом взаимосвязь ресурсного обеспечения и стратегии образовательного учреждения [4]. Л.Ю. Ефремова анализирует закупочную деятельность вуза в условиях сокращения бюджетного финансирования, делая вывод о необходимости организационных изменений с учетом новых условий работы [5]. Юридические аспекты, связанные с закупками бюджетного учреждения, рассмотрены в исследовании В.В. Лукьяновой. Анализируя статус и проблемы бюджетного учреждения при осуществлении закупочной деятельности, автор отмечает, что «виновным в закупке некачественной продукции... становится заказчик, не способный определить весь перечень характеристик необходимой продукции. Однако сформировать такой перечень, зачастую, объективно невозможно» [6]. В работах Г.Л. Овсянниковой и К.В. Ведерниковой выявлены другие проблемные области: управляе-

мость закупок и высокие издержки на организацию процесса [7].

Отметим, что в указанных выше исследованиях не учитывается специфика, связанная с профилем вуза. При этом, на наш взгляд, профиль вуза определяет потребности в специфической продукции, необходимой для успешного образовательного процесса.

В качестве гипотезы исследования авторы выдвигают предположение о необходимости создания системы организации закупочной деятельности в музыкальном вузе с учетом особенностей образовательного процесса и ресурсного обеспечения.

Музыкальные вузы относятся к вузам, ведущим образовательную деятельность по узкоспециализированным профессиональным направлениям. Деятельность музыкальных вузов нацелена на подготовку творческих, научных и педагогических кадров в сфере музыкального искусства: инструментальных исполнителей, композиторов, дирижеров, вокалистов, звукорежиссеров, музыковедов, педагогов, музыкальных артистов и т. п.

Обеспечение ресурсами образовательной деятельности в музыкальных вузах имеет следующие особенности:

- широкий спектр закупаемых товаров, работ, услуг (коммунальные услуги, проектные и подрядные работы, услуги по организации питания, закупка музыкальных инструментов, компьютеров и компьютерных программ, оргтехники, канцелярских принадлежностей и т.д.);
- наличие специфического предмета закупки – музыкальных инструментов, приобретение которых требует специфических, профессиональных знаний. При этом уровень образования в значительной степени зависит как от обеспеченности музыкальными инструментами, так и от их качественных характеристик;
- музыкальные вузы, особенно региональные, как правило, не имеют достаточного количества финансовых ресурсов для найма специалистов в сфере закупок.

Закупки для нужд государственных вузов регламентируются Федеральным законом от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон о контрактной системе). В соответствии с частью 1 статьи 15 Закона о контрактной системе «бюджетные учреждения осуществляют закупки за счет субсидий, предоставленных из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, и иных средств в соответствии с требованиями настоящего Федерального закона, за исключением случаев, предусмотренных частями 2 и 3 настоящей статьи» [8]. При этом частями 2 и 3 статьи 15 устанавливается право бюджетного учреждения осуществлять закупки, финансирование которых осуществляется, например, за счет внебюджетных средств, в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» при наличии утвержденного учредителем положения о закупках [9].

Практика показывает, что основной объем закупок государственных вузов, выступающих в качестве заказчиков, обеспечивается за счет средств бюджетного финансирования. Таким образом, регламентация закупочной деятельности бюджетных учреждений, в том числе музыкальных вузов, осуществляется в соответствии с нормами Закона о контрактной системе и подзаконными актами.

В соответствии со статьей 38 Закона о контрактной системе заказчик создает контрактную службу или назначает контрактного управляющего, при этом работники контрактной службы и контрактный управляющий должны иметь высшее образование или дополнительное профессиональное образование в сфере закупок. Необходимость создания контрактной службы возникает, если совокупный годовой объем закупок заказчиков превышает сто миллионов рублей. На практике даже те заказчики, совокупный годовой объем закупок которых не превышает указанную величину, предпочитают создавать контрактные службы.

Контрактная служба выполняет следующие функции:

- разработка и размещение в единой информационной системе плана и плана-графика закупок;
- подготовка и размещение в единой информационной системе извещений об осуществлении закупок, документации о закупках и проектов контрактов;
- осуществление закупок, в том числе заключение контрактов и гражданско-правовых договоров;
- участие в рассмотрении дел об обжаловании результатов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- организация на стадии планирования закупок консультаций с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях оценки конкурентной среды и сложившихся цен.

В исследованиях российских ученых подчеркивается, что широкий спектр функций, включающий работы по планированию, управлению и юридическому сопровождению процедур, требует профессионализма от сотрудников

Таблица 1

Система компетенций сотрудников контрактных служб музыкальных вузов

Компетенция	Содержание компетенций
Юридическая	– Знание и практическое применение законодательства о контрактной системе; – правовое сопровождение закупочной деятельности заказчика; – составление закупочной документации, проектов контрактов (гражданско-правовых договоров); – заключение, изменение и расторжение контрактов (гражданско-правовых договоров); – подготовка документов для внесения в реестр недобросовестных поставщиков; – представление интересов заказчика в контрольных, надзорных и судебных органах; претензионная работа с контрагентами
Техническая	– Описание объектов закупок, их функционально-технических, качественных и количественных характеристик (в том числе с учетом ограничений, устанавливаемых Законом о контрактной системе); – осуществление контроля за соответствием поставляемых товаров, выполненных работ, оказанных услуг контрактным условиям
Экономическая	– Участие в работе по определению потребностей заказчика в товарах, работах, услугах на плановый период; – подготовка обоснования потребности заказчика в данных закупках; – формирование планов и планов-графиков; – определение начальных (максимальных) цен контрактов; – определение годового объема закупок, размещаемых у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций
Организационная	– Осуществление конкурентных закупок; – осуществление взаимодействия со службами заказчика, а также, в определенных законодательством случаях, с участниками закупки; – обеспечение деятельности комиссий по осуществлению закупок, подготовка протоколов таких комиссий; – составление необходимых отчетов
Информационная	– Работа с интерфейсом Единой информационной системы и электронных торговых площадок; – обеспечение своевременного размещения в Единой информационной системе документов и сведений, предусмотренных законодательством; – оформление и отслеживание срока действия электронных подписей ответственных представителей заказчика

контрактных служб и контрактных управляющих [10–12]. На необходимость и значимость обучения специалистов по закупкам по специально разработанным программам повышения квалификации указывают А.А. Храмкин и О.А. Журавлёва [13, 14].

Сказанное актуализирует задачу анализа и систематизации функций, возложенных в соответствии с законодательством о контрактной системе на сотрудников контрактных служб. С учетом разнородности указанных функций нами обозначены следующие компетенции сотрудников контрактных служб консерваторий: юридическая, техническая, экономическая, организационная, информационная. Содержание компетенций представлено в таблице 1.

В действующем законодательстве отсутствуют нормы, определяющие место контрактной службы в организационной структуре заказчика. При этом в Законе о контрактной системе указано, что создание контрактной службы как структурного подразделения не является обязанностью заказчика. Следовательно, можно выделить два возможных способа организации деятельности контрактной службы:

1) контрактная служба как специально созданное структурное подразделение;

2) контрактная служба без образования отдельной структуры, с совмещением работниками организации должностей.

В исследовании Л.М. Пахомовой отмечается, что создание контрактной службы как отдельного подразделения в большей степени способствует реализации целей по повышению эффективности, результативности, прозрачности в сфере закупок [15]. Авторы придерживаются

аналогичной позиции, считая наиболее предпочтительным создание структурно самостоятельной контрактной службы, поскольку именно этот формат соответствует принципу профессионализма заказчика, декларированному Законом о контрактной системе. Однако, как отмечают Н. Дмитри, Г. Пига и Дж. Спасьоло, при решении вопроса о централизации закупочной деятельности «приходится принимать во внимание многие аспекты закупок» [16, с. 86]. Финансовые возможности бюджетных организаций являются серьезным ограничением, влияющим на принятие решения о способе организации контрактной службы. Сказанное позволяет сделать вывод о необходимости создания гибкой модели, позволяющей обеспечить профессиональный подход с учетом финансовых возможностей бюджетных организаций.

Для целей исследования авторами был осуществлен анализ закупочной деятельности музыкальных вузов федеральной подведомственности за исключением Московской и Санкт-Петербургской консерваторий в силу особенностей их финансового обеспечения. В выборку вошли восемь консерваторий: Астраханская, Казанская, Нижегородская, Новосибирская, Петрозаводская, Ростовская, Саратовская, Уральская.

В качестве источника информации для целей исследования использовался официальный сайт Единой информационной системы (до 31 декабря 2015 года – общероссийский официальный сайт) [17].

В соответствии со статьей 4 Закона о контрактной системе на официальном сайте Единой информационной системы отражается информация об осуществляемых организацией закупочных процедурах, начиная от этапа планирования и заканчивая информацией об исполнении контракта. При этом закупки, осуществленные образовательной организацией в соответствии с пунктами 4 и 5 части 1 статьи 93 (закупки малых объемов), не публикуются на сайте.

В настоящее время в России используются несколько классификаторов товаров, работ, услуг, что создает определенные сложности. Как показал анализ закупок консерваторий, разные заказчики нередко относят закупки аналогичных товаров, работ, услуг к различным разделам (классам, группам, видам, категориям и т.д.) указанных классификаторов. Поэтому, исходя из целей и задач настоящего исследования, закупки консерваторий, осуществленные в 2014 году, сгруппированы в семнадцать групп, включающих автотранспортные средства и лифты, строительные работы, канцелярские товары, клининговые услуги, книжную продукцию, компьютерную и периферийную вычислительную технику, музыкальные инструменты, обслуживание электронных баз данных и приобретение программного обеспечения и т.д.

Как видно из таблицы 2, наибольшие доли в конкурентных закупках музыкальных вузов занимают закупки музыкальных инструментов и строительных работ (по обеим группам 24.35%), при этом конкурентные закупки музыкальных инструментов в 2014 году осуществляли все анализируемые консерватории. Далее, с большим отрывом, следуют закупки работ по монтажу, обслуживанию и ремонту инженерно-технических систем и средств безопасности зданий, строений, сооружений (7.83%), однако такие закупки были осуществлены лишь двумя вузами из восьми. Закупки клининговых услуг составляют 6.09% от общего количества, доля конкурентных закупок охранных услуг, компьютерной и периферийной техники и продуктов питания – по 5.22%. По остальным группам наблюдается относительно небольшое количество конкурентных закупок. Однако это не означает отсутствие потребности у вузов в таких товарах, работах, услугах. Заказчик вправе, с учетом определенных законодательством ограничений, осуществлять закупки у единственного поставщика, при этом информация в Единой информационной системе в большинстве таких случаев не публикуется.

Из 28 процедур конкурентных закупок музыкальных инструментов в 2014 году в 16 случаях предметом поставки являлись рояли, одни из наиболее технически сложных и дорогостоящих инструментов.

Согласно современной классификации роялей мировых производителей, выделяется пять качественных уровней (классов) инструментов:

1. Премиум – элитарные инструменты, штучного изготовления, 90 процентов ручного производства, срок службы – до 100 лет.

2. Высокий – инструменты штучного производства, при изготовлении предполагается применение станков с числовым программным управлением, срок службы – до 30–50 лет.

3. Средний – качественное серийное производство, при изготовлении предполагается применение станков с числовым программным управлением, срок службы – до 15 лет.

4. Потребительский – массовое автоматизированное производство широкого потребления, срок службы – 3–8 лет.

5. Низкобюджетный – массовое автоматизированное производство на основе простейших моделей, изготовление с использованием синтетических материалов, срок службы – 1–2 года [18].

Таблица 2

Матрица распределения конкурентных закупочных процедур музыкальных вузов в 2014 году по группам товаров, работ, услуг

№	Консерватории / Группа товаров, работ, услуг	Астраханская	Казанская	Нижегородская	Новосибирская	Петрозаводская	Ростовская	Саратовская	Уральская	Итого закупочных процедур	Доля от общего количества (%)	Количество вузов, осуществивших закупку
1	Музыкальные инструменты	1	3	3	2	12	2	3	2	28	24.35	8
2	Работы строительные	3	8	5	2	–	8	2	–	28	24.35	6
3	Работы по монтажу, обслуживанию и ремонту инженерно-технических систем и средств безопасности зданий, строений, сооружений	–	6	–	–	–	–	3	–	9	7.83	2
4	Клининговые услуги	–	3	1	–	2	1	–	–	7	6.09	4
5	Компьютерная и периферийная вычислительная техника	–	2	–	–	3	1	–	–	6	5.22	3
6	Охранные услуги	–	–	–	–	2	2	1	1	6	5.22	4
7	Продукты питания	–	6	–	–	–	–	–	–	6	5.22	1
8	Канцелярские товары	–	2	–	–	–	1	1	–	4	3.48	3
9	Книжная продукция	–	–	–	–	3	–	–	–	3	2.61	1
10	Обслуживание электронных баз данных и приобретение программного обеспечения	–	2	–	–	–	1	–	–	3	2.61	2
11	Услуги электросвязи	–	3	–	–	–	–	–	–	3	2.61	1
12	Хозяйственно-бытовые и сантехнические товары	–	2	–	–	–	1	–	–	3	2.61	2
13	Автотранспортные средства и лифты	–	–	1	–	–	–	–	1	2	1.74	2
14	Работы по инженерному проектированию в строительстве	–	1	–	1	–	–	–	–	2	1.74	2
15	Ремонт музыкальных инструментов	–	2	–	–	–	–	–	–	2	1.74	1
16	Средства индивидуальной защиты при чрезвычайных ситуациях	–	–	–	–	2	–	–	–	2	1.74	1
17	Электротехнические товары	–	1	–	–	–	–	–	–	1	0.87	1
Итого: количество конкурентных процедур		4	41	10	5	24	17	10	4	115	100	–

По данным общероссийского официального сайта, консерваториями в 2014 году было закуплено двадцать роялей, информация о которых представлена в таблице 3. Более 50% из числа приобретенных роялей (11 единиц) соответствовали уровню премиум-класса или высокого класса. Таким образом, в 2014 году каждый из исследуемых вузов столкнулся с необходимостью приобретения сложного и дорогостоящего инструмента, цена которого колебалась от 700 тысяч рублей до восьми миллионов рублей. Такие специфические и дорогостоящие закупки требуют от сотрудников контрактных служб не только профессиональной подготовки в части законодательства о контрактной системе, но и знаний специальных характеристик всего спектра закупаемых инструментов, навыков составления технического задания, а также квалификации, позволяющей оценить предложения участников закупки.

Учитывая вышесказанное, можно сделать вывод о необходимости привлечения к осуществлению конкурентных закупок специалистов из числа работников консерватории, которые в силу своих должностных компетенций и профессиональных познаний в большей степени связаны с предметом закупки, чем сотрудники контрактной службы. Это могут быть профессиональные музыканты или сотрудники мастерских по ремонту музыкальных инструментов вуза, иначе говоря, сотрудники, обладающие техническими компетенциями в соответствии с рассмотренной выше таблицей 1. Основной проблемой при этом является вопрос о форме участия таких сотрудников в работе контрактной службы. Как указывалось выше, сотрудники контрактной службы должны иметь высшее образование или дополнительное профессиональное образование в сфере закупок. Однако представляется затруднительным и нецелесооб-

Таблица 3

Рояли, закупленные региональными музыкальными вузами в 2014 году

Консерватория	Фирма-производитель	Модель	Класс модели	Количество (шт.)
Астраханская	C. Bechstein	B 212	Высокий	1
Казанская	Steinway&Sons	O-180	Премиум	1
	Essex	EGP 155C	Низкобюджетный	1
Нижегородская	Steinway&Sons	D-274	Премиум	1
	Hailun	198	Потребительский	3
Новосибирская	Yamaha	CFX	Высокий	1
	Petrof	P 284 Mistral	Потребительский	1
Петрозаводская	C. Bechstein	C-234	Высокий	1
	YoungChang	Weber W-150	Потребительский	2
	C. Bechstein	B-160	Высокий	2
Ростовская	Steinway&Sons	D-274	Премиум	1
	W. HoffmannVision	V-175	Потребительский	2
Саратовская	C. Bechstein	D-282	Премиум	1
Уральская	C. Bechstein	D-282	Премиум	2
Итого:				20

разным обучение всех сотрудников, так или иначе связанных с предметом закупки, с целью их включения в состав контрактной службы.

Одним из вариантов привлечения указанных сотрудников к закупочному процессу является предлагаемая авторами система организации закупок по принципу создания «закупочных команд».

Для целей настоящего исследования под закупочной командой будем понимать сформированную для осуществления каждой конкурентной закупки группу сотрудников, в состав которой включаются:

– работники контрактной службы;

– предметный специалист (один или несколько) – лицо из числа работников вуза, которое обладает профессиональными компетенциями в отношении предмета закупки и (или) профессиональная деятельность которого напрямую связана с закупаемыми товарами, работами, услугами.

Включение в состав рабочей группы предметного специалиста целесообразно еще и по следующей причине: предметные специалисты, как правило, – заинтересованные стороны, задачей которых является не только соблюдение требований законодательства о контрактной системе, но и приобретение объекта закупки с оптимальными характеристиками и качеством.

Функции предметного специалиста целесообразно определить следующим образом:

1) формулирование точного наименования объекта конкурентной закупки;

2) обоснование закупки (при формировании плана закупок) исходя из необходимости реализации конкретной цели осуществления закупки;

3) описание объекта закупки (с учетом ограничений, устанавливаемых законодательством) в виде технического задания в составе документации о закупке;

4) участие в процедуре обоснования начальной (максимальной) цены контракта (в случае наличия у предметного специалиста информации о рынке соответствующих товаров, работ, услуг и имеющихся ценовых предложениях);

5) участие в работе комиссии по определению победителя закупки в качестве эксперта по оценке предложений участников закупки;

6) участие в приемке объекта закупки по результатам заключенного контракта;

7) участие в процедурах обжалования закупки, если предметом такого обжалования являются функциональные, технические, качественные, эксплуатационные характеристики объекта закупки.

Таким образом, суть предлагаемой системы закупок следующая: постоянно действующая контрактная служба с распределением общего закупочного функционала между сотрудниками, как «ядро» структуры, а также привлекаемые на временной основе предметные специалисты. Формирование отдельных закупочных команд по указанному принципу обеспечит гибкость и профессионализм при специфичных закупках.

Предлагаемая система представляет собой матричную модель организации управленческого процесса: общий функциональный объем деятельности контрактной службы «горизонтально» распределен между сотрудниками различных подразделений вуза.

Ключевыми преимуществами закупок в системе «закупочных команд» являются:

- вовлечение в закупочный процесс предметных специалистов, которые несут ответственность за составление технического задания и приемку продукции, а также принимают участие в рассмотрении заявок участников конкурентной закупки;

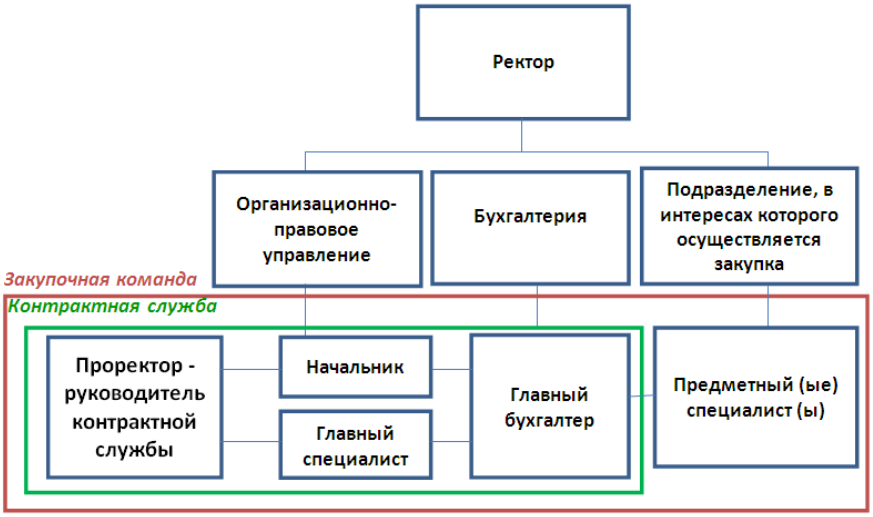

Рис. Организационная структура команды, участвующей в закупочной деятельности вуза

• минимизация затрат на обучение и наем сотрудников контрактной службы;

• решение проблемы формального отношения сотрудников контрактной службы к выполняемой работе (смещение акцентов с процедуры закупки на конечный результат, а именно закупку качественных товаров, работ, услуг).

Апробация системы «закупочных команд» была осуществлена Нижегородской консерваторией в 2014 г. при закупке рояля премиум-класса Steinway&Sons модели D-274 для большого концертного зала вуза. Данная закупка финансировалась за счет средств выделенной целевой субсидии в рамках Федеральной целевой программы «Культура России (2012–2018 годы)» и, соответственно, регламентировалась законодательством о контрактной системе.

Поскольку музыкальные инструменты для консерваторий являются специфическим товаром, качество которого непосредственно влияет на результат основной образовательной деятельности вуза, было принято решение о привлечении к процессу закупки высококвалифицированных предметных специалистов в области музыкального инструментария.

При приобретении рояля в качестве таких специалистов из числа штатных сотрудников Нижегородской консерватории к закупке были привлечены:

– профессор кафедры специального фортепиано, имеющий дополнительное образование в области ремонта и настройки фортепианных инструментов (пианино и роялей);

– заведующий мастерской по ремонту музыкальных инструментов вуза.

Организационная структура команды, участвующей в закупочной деятельности вуза, представлена на рисунке.

На этапе планирования закупок и формирования плана-графика перед предметными специалистами были поставлены следующие задачи:

1. Определение марок и моделей роялей ведущих фирм-производителей, соответствующих размеру выделяемой субсидии.

2. Выбор из таких роялей наиболее предпочтительной марки (модели) с точки зрения исполнительских возможностей, физико-технических и акустических характеристик (в том числе с учетом внутренней акустики большого зала консерватории).

3. Анализ рынка поставщиков выбранного музыкального инструмента (с целью осуществления запроса ценовых предложений для обоснования начальной (максимальной) цены контракта).

4. Краткое описание предполагаемого к закупке инструмента.

На этапе подготовки и формирования извещения и документации об аукционе особое внимание было уделено подготовке технического задания с учетом требований, установленных Законом о контрактной системе.

Данный этап предполагал совместную работу предметных специалистов и сотрудников контрактной службы: с одной стороны, предметные специалисты обладали знаниями качественных характеристик объекта закупки, с другой – сотрудники контрактной службы обладали информацией о законодательно установленных ограничениях к описанию закупаемого рояля.

Основная сложность подготовки технического задания на поставку специфической продукции, к которой относятся профессиональные музыкальные инструменты, состоит в описании их характеристик таким образом, чтобы каждая из них определялась для заказчика той или иной функциональной необходимостью. При этом

слишком общие или неполные требования к характеристикам товара могут повлечь приобретение товара ненадлежащего качества. Вместе с тем установление избыточных, излишне конкретизированных требований к характеристикам товара, не обусловленных потребностями заказчика, но прямо определяющих товар конкретной фирмы и модели, является нарушением действующего законодательства.

Сотрудниками контрактной службы была подготовлена документация об аукционе, которая, с соответствующим извещением, была опубликована на общероссийском официальном сайте.

В аукционе принимали участие три участника закупки. Цена по итогам аукциона понизилась на 0.5% и составила 7 661 500 рублей. С победителем был заключен контракт. При приемке рояля основной функцией предметных специалистов являлось проведение внутренней экспертизы поставленного товара. Как было отмечено в отчете о приемке, «поставленный рояль полностью соответствовал требованиям документации об аукционе и отвечал всем необходимым потребностям консерватории в новом инструменте». Исполнение контракта завершилось оплатой поставленного товара и публикацией на общероссийском официальном сайте соответствующего отчета.

Таким образом, привлечение к закупочным процедурам педагога консерватории и заведующего мастерской по ремонту и настройке музыкальных инструментов обеспечило:

- выбор для закупки рояля, максимально соответствующего потребности музыкального вуза, в рамках выделенных денежных средств на его приобретение;
- формирование грамотного технического задания;
- анализ предложений участников закупки с позиции соответствия требованиям технического задания;
- квалифицированную экспертизу товара при приемке.

Кроме этого, необходимо отметить высокую внутреннюю мотивацию привлекаемых предметных специалистов, лично заинтересованных в качественном результате закупки, поскольку музыкальные инструменты приобретаются для педагогического и творческого процесса.

Таким образом, система организации закупочной деятельности в Нижегородской консерватории показала свою эффективность и жизнеспособность. В условиях ограниченности ресурсов система «закупочных команд» обеспечила горизонтальное распределение функций между существующими сотрудниками, каждый из которых обладает специальными познаниями и компетенциями. Гипотеза исследования о необходимости создания в музыкальном вузе гибкой системы организации закупочной деятельности, сочетающей элементы централизации и делегирования полномочий, подтвердилась.

Новаторством разработанной и апробированной системы «закупочных команд» стало вовлечение в закупочный процесс лиц, формально не связанных с закупочной деятельностью вуза, но умеющих профессионально оценить предмет закупки, формирующих и контролирующих процесс закупки на различных этапах ее осуществления. Разработанный и внедренный в Нижегородской консерватории механизм организации закупок может быть использован не только в музыкальных вузах. Аналогичный подход рекомендуется для применения широкому кругу заказчиков, имеющих специфические закупки.

Список литературы

1. Программа развития системы российского музыкального образования на период с 2015 по 2020 годы. Утв. Минкультуры России 29.12.2014.

2. Сироткин Г.В. Системный анализ факторов качества образования в вузе // Управление и высокие технологии [Прикаспийский журнал]. 2013. № 2.

3. Конова Т.А., Нестеров В.Л. Оценка эффективности использования материально-технической базы вузов в системе показателей качества подготовки специалистов // Фундаментальные исследования. 2014. № 12. С. 2103–2107.

4. Кийкова Е.В. Ресурсное обеспечение деятельности вуза // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 6.

5. Ефремова Л.Ю. Закупки как механизм управления ресурсным обеспечением основной деятельности университета // Профессиональное образование в России и за рубежом. 2014. № 4 (16).

6. Лукьянова В.В. Бюджетные учреждения как субъекты в сфере закупок по контрактной системе // Вестник Самарского государственного университета. 2014. №. 8 (119). С. 177–183.

7. Овсянникова Г.Л., Ведерникова К.В. Анализ бизнес-процессов закупочной деятельности образовательного учреждения // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 11 [Электронный ресурс]. URL: http://web.snauka.ru/issues/2014/11/40283 (дата обращения: 19.10.2015).

8. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

9. Федеральный закон от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

10. Переверзева А.А. Профессионализм заказчика как условие оптимизации государственных и муниципальных закупок // Политическое управление: научный информационно-образовательный электронный журнал [Сетевое электронное издание, ISSN 2221-7703]. 2013. № 2(05). URL: http://pu.virmk.ru/arhiv/2013/02/Pereverzeva.htm (дата обращения: 30.11.2015).

11. Лобанова О.Л. Контрактная служба заказчика: порядок формирования и функционирования // Советник бухгалтера бюджетной сферы. 2013. № 8 (128). С. 22–32.

12. Дёгтев Г.В., Акимов Н.А., Ященко В.В. Профессионализм заказчиков как стратегия развития современной закупочной деятельности // Фундаментальные исследования. 2015. № 2. С. 1735–1738.

13. Храмкин А.А. Кадровое обеспечение контрактной системы [Электронный ресурс]. URL: http://bujet.ru/article/231411.php (дата обращения: 30.01.2015).

14. Журавлёва О.А. Кадровое обеспечение функционирования контрактной системы в России // Молодой ученый. 2014. № 4. С. 840–843.

15. Пахомова Л.М. Модели организации контрактной службы в свете реформы государственных и муниципальных закупок // Ars Administrandi (Искусство управления). 2014. № 4. С. 5–16.

16. Руководство по закупкам: Учеб. пособие / Под ред. Н. Дмитри, Г. Пига, Дж. Спасьоло; пер. с англ. М.М. Форже, Е.В. Хилинский под ред. И.В. Кузнецовой. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013.

17. Официальный сайт Единой информационной системы. URL: www.zakupki.gov.ru (дата обращения: 02.02.2016).

18. Рейтинг брендов роялей и пианино по классам (2015) [Электронный ресурс]. URL: http://www.royali.info/reiting_royaley.aspx (дата обращения: 01.09.2015).

ORGANIZATION OF PROCUREMENT IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

***N.G. Sirotkina,*[1] *A.V. Shchepara*[2]**

[1]National Research University Higher School of Economics, Nizhni Novgorod branch
[2]Nizhni Novgorod State Glinka Conservatoire (Academy)

The aim of our research is to develop a procurement system for institutions of higher musical education (conservatoires) in accordance with the requirements of the educational process. For conservatoires, the resource component (musical instruments) is of exceptional significance in the educational process, which emphasizes the relevance of the research topic. We have systematized legal requirements for procurement of conservatoires, as well as the structural and functional requirements for the organization of the procurement process. Our study of regional institutions of higher musical education has identified the main problems related to providing quality musical instruments for the learning process under the existing legislation. The authors have developed a system of procurement for conservatoires based on the formation of the procurement teams with the participation of subject specialists. The results of testing this system are presented.

Keywords: quality of education, musical institution of higher education, organization of procurement, contract system, contract service.