

5. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: учебник / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. — Пер. с 14 англ. изд. — Москва: Инфра-м, 2003. — 972 с.

6. Учет доходов и расходов и принципы временной определенности и соответствия // Бух.1с [Электронный ресурс] — 2007. — Режим доступа: <http://www.buh.ru/document-1042>. — Дата доступа: 19.09.2011.

Проблемы выбора поставщика, подрядчика, исполнителя при закупках нестандартных или специфических товаров, работ и услуг

*Шугай А. В., студ. III к. Академии управления
при Президенте Республики Беларусь,
науч. рук. Макарецкая Т. Д., канд. экон. наук, доц.*

При всевозрастающей роли государственных закупок одной из существенных проблем в настоящее время является их «негибкость». Применение стандартных процедур, фактически нацеленных на выбор поставщика с использованием цены в качестве основного критерия, нередко становится препятствием при осуществлении закупок нестандартных или специфических товаров, работ и услуг. Особенно сильно это проявляется при выборе услуг, качество выполнения которых зависит от уровня личной квалификации специалистов, их профессиональной подготовки. К таким закупкам, например, можно отнести выбор подрядчиков на выполнение научных работ, опытно-конструкторских разработок. Можно привести и более простые примеры — выбор аудиторской организации, выбор исполнителя для оказания рекламных, юридических, консультационных услуг. Наконец, предприятию может понадобиться пригласить артистов для проведения юбилейного концерта или художника для оформления зала. Очевидно, что такие услуги требуют, в первую очередь оценки профессиональных качеств исполнителей, и их выбор не может основываться на цене как на основном критерии оценки.

В Республике Беларусь основополагающим документом, определяющим требования к выбору применяемой процедуры государственной закупки, является Указ Президента Республики Беларусь от 17.11.2008 № 618 «О государственных закупках в Республике Беларусь». Пунктом 4 данного указа определен ряд случаев, когда определенные им процедуры закупок не применяются, а выбор поставщика (подрядчика, исполнителя) осуществляется либо в соответствии с общими нормами гражданского законодательства, либо в соответствии со специальными нормативными актами, регулируемыми данные закупки [1]. Также в соответствии с абзацем пятым части первой пункта 3 вышеупомянутого указа при осуществлении государственных закупок возможно применение так называемой «процедуры закупки из одного источника», которая фактически конкурсной процедурой не является [1]. Случаи ее применения установлены пунктом 134 «Положения о порядке выбора поставщика (подрядчика, исполни-

теля) при осуществлении государственных закупок на территории Республики Беларусь», утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 20.12.2008 № 1987 «О некоторых вопросах осуществления государственных закупок» [2]. Перечень таких случаев не велик и касается, главным образом, организационных, временных ограничений, возможностей заказчика, но не затрагивает каких-либо качественных, специфических особенностей предмета закупки.

В свою очередь, особенности закупки оказывают влияние на выбор критериев оценки конкурсных предложений. В пункте 68 вышеназванного положения установлены следующие критерии оценки конкурсных предложений: цена конкурсного предложения (с учетом при необходимости преференциальной поправки), а также другие критерии, которыми могут быть:

- характеристики товаров (работ, услуг);
- сроки поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг);
- расходы на эксплуатацию, техническое обслуживание и ремонт, связанные с товарами (работами, услугами);
- порядок и сроки осуществления платежей;
- условия предоставления гарантий на товары (работы, услуги);
- другие критерии, которые заказчик, организатор, уполномоченная организация сочтут необходимыми для конкретной закупки [2].

Вместе с тем, подчеркивается важность количественных показателей, необходимость в максимально возможной степени объективности критериев оценки конкурсных предложений. Далее, определяется удельный вес каждого из них (путем установления процентного соотношения между критериями) [2]. Однако, при осуществлении закупки нестандартных товаров (работ, услуг) количественные показатели не могут в полной мере охарактеризовать выгодность их приобретения. Для оценки товара (работы, услуги), выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) в данном случае более целесообразно использовать качественные критерии, определяемые исходя из заключения экспертов; уровень профессиональной подготовки, квалификации специалистов-исполнителей и т. д.

Таким образом, в Республике Беларусь действует достаточно широкий перечень исключений из общего правила о проведении государственных закупок. Необходимо отметить, что существование такого перечня исключений объективно необходимо. Вместе с тем, представляется необходимым расширить данный перечень, включив в него закупки, при которых выбор поставщика (подрядчика) зависит от уровня индивидуальной квалификации заказчика (организатора, уполномоченной организации) и его профессиональной подготовки, специфики самой закупки.

Литература

1. О государственных закупках в Республике Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь, 17 нояб. 2008 г., № 618 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2008. — № 277. — 1/10220.

2. О некоторых вопросах осуществления государственных закупок: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 20 дек. 2008 г., № 1987: в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 06.05.2011 г., № 583 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2009. — № 15. — 5/29108.

Организационные расстановки как метод групповой работы в компании

*Шугай А. В., студ. III к. Академии управления
при Президенте Республики Беларусь,
науч. рук. Монтик О. Н., канд. экон. наук, доц.*

Организационная расстановка — особый вид групповой работы, предназначенный для диагностики, исследования и поиска решений в разных социальных системах. Данный метод разработан Гунтхардом Вебером на базе метода семейной расстановки Берта Хеллингера. Эффективность и потенциал метода Хеллингера, дали возможность расширить его границы, работая не только с семейной системой, но и с организациями. 1989 год является официальной датой начала использования метода системных расстановок на предприятиях [1].

Инструментами расстановщика являются: пространственное представление системы; обращение внимания на речь, жесты, глаза клиента; вовлечение заместителей, не знакомых с системой (они в процессе расстановки описывают свои ощущения, на основе которых открываются новые аспекты проблемы и возможности ее разрешения). Еще один действенный инструмент — рассмотрение ситуации с использованием агрегированных (сотрудники, поставщики, потребители), материальных (земля, прибыль, деньги) и абстрактных (страх, боль, гнев и т.п.) фигур [2, с. 117].

В настоящее время данный метод широко востребован среди предпринимательской элиты. Согласно полужуточной классификации Гунтхарда Вебера, всех клиентов (людей, обратившихся за помощью к расстановщику) можно условно разделить на три вида:

Посетители. Они приходят, чтобы посмотреть, что такое расстановки. Весьма безобидны, но и бесполезны.

Жалобщики. Приходят пожаловаться на свою злую судьбу. Работая с такими клиентами, первое, о чем их просит Вебер: «Расскажите все, что усложняет Вашу жизнь».

Клиенты. Это те люди, которые приходят, чтобы действительно что-либо изменить и осмыслить в себе, своей жизни.

Таким образом, не все обратившиеся за помощью к расстановщику реально оценивают ситуацию, в связи с чем результат такой расстановки не соответ-