

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

DOI: 10.25987/VSTU.2018.35.49.004

УДК 658.5, 378

ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ КОНКУРЕНТНЫХ ЗАКУПОК ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ ВОЗДУШНО-КОСМИЧЕСКОЙ ОБОРОНЫ

Н.Г. Базадзе

Московский авиационный институт (Национальный исследовательский университет)
Россия, 125993, Москва, Волоколамское шоссе, 4

Е.В. Шеленкова

ПАО «НПО «Алмаз»
Россия, 125190, Москва, Ленинградский пр-т, 80, корп. 16

Введение. В статье представлены результаты обобщения требований к существующей системе закупок в оборонной промышленности на примере производства современных средств воздушно-космической обороны и систематизация данных о существующей подготовке специалистов для организации закупочной деятельности на предприятиях. Сформулированы предложения по профессионализации системы конкурентных закупок в рамках организационного развития и развития кадрового потенциала.

Данные и методы. В статье использованы данные по стоимостным и техническим характеристикам наиболее востребованных на глобальном рынке вооружений образцов ракетно-космической техники АО «Концерн ВКО «Алмаз – Антей» и программам повышения квалификации и переподготовки специалистов закупочной деятельности, полученные в открытой печати. Собраны и проанализированы данные по освоению метода «обучения действием» в программе подготовки бакалавров профиля «Организационный менеджмент» в Московском авиационном институте при освоении профессиональных и организационных компетенций ряда должностных обязанностей специалиста по закупкам в формате полунатурного моделирования реальных трудовых процессов в лабораторных условиях.

Полученные результаты. Авторами предложены следующие решения по профессионализации системы закупок:

- перепроектирование содержания функций по закупкам;
- формирование профессиональных требований к действующим и потенциальным кадрам закупочных подразделений оборонного производства;
- технологии подготовки специалистов по закупкам с набором профессиональных и организационно-управленческих компетенций.

Заключение. Результаты проведенного исследования могут быть использованы в качестве методологической базы для построения комплексной системы подготовки специалистов по закупочной деятельности для отечественных предприятий оборонно-промышленного комплекса

Сведения об авторах:

Наталья Григорьевна Базадзе (д-р экон. наук, профессор, n-bazadze@yandex.ru), профессор кафедры «Менеджмент и маркетинг высокотехнологичных отраслей промышленности».

Екатерина Владимировна Шеленкова (соискатель канд. экон. наук, shelenkova_e_v@mail.ru), специалист ПАО «НПО «Алмаз».

On authors:

Natalia G. Bazadze (Dr. Sci. (Economy), Professor, n-bazadze@yandex.ru), Professor of the Chair of Management and Marketing high-technology industry.

Ekaterina V. Shelenkova (competitor for a Cand. Sci. (Economy), shelenkova_e_v@mail.ru), specialist of the PJSC NPO Almaz.

Ключевые слова: оборонная промышленность, закупочная деятельность, профессионализация системы закупок, корпоративные организационные коммуникации, организационная культура, полунатурное моделирование, «обучение действием»

Для цитирования:

Базадзе Н.Г., Шеленкова Е.В. Профессионализация системы конкурентных закупок при организации производства инновационной продукции воздушно-космической обороны // Организатор производства. 2018. Т.26. № 4. С. 41-51. DOI: 10.25987/VSTU.2018.35.49.004

PROFESSIONALIZATION OF SYSTEM OF COMPETITIVE PURCHASES AT THE ORGANIZATION OF PRODUCTION OF AEROSPACE DEFENSE INNOVATIVE PRODUCTION

N.G. Bazadze

Moscow Aviation Institute (National Research University)
4, Volokolamsk Highway, Moscow, 125993, Russia

E.V. Shelenkova

PJSC NPO Almaz
80, building 16, Leningradsky Av., Moscow, 125190, Russia

Introduction. The article is introduced the results of synthesis of requirements to the existing system of purchases in the defense industry by the example of modern means production of aerospace defense and systematization of data about existing training of specialists for the organization of purchasing activity at the enterprises. The offers to professionalizing the system of competitive purchases within organizational development and development of personnel potential were formulated.

Data and methods. In this article were used data of cost and technical characteristics of the most popular samples of rocket and spacecraft production of JSC VKO Concern Almaz – Antey on global arms market and also were used data of qualification programs and retraining experts of purchasing activity which are received in the open press. By the authors were collected and analysed the data of mastering method "training by action" in the education program of the bachelor degree of the Organizational Management profile at the Moscow aviation institute by the way of educating professional and organizational competences of a number functions of the procurement specialist in a format of semi-natural modeling the real working processes in labor conditions.

Results. Were proposed the following solutions to professionalizing the system of purchasing:

- redesign the content of purchases functions;
- the creating of qualification requirements to the operating and potential personnel of purchasing divisions of defense production,
- the technologies of specialists training for purchases with a set of qualification and organizational and administrative competences.

Conclusion. The results of the conducted research can be used as methodological base for the creation of complex system of specialists training on purchasing activity for the domestic enterprises of defense industry complex

Key words: defensive industry, purchasing activity, the qualification system of purchases, corporate organizational communications, organizational culture, semi-natural modeling, "training by action"

For citation:

Bazadze N.G., Shelenkova E.V. (2018) Professionalization of system of competitive purchases at the organization of production of aerospace defense innovative production. *Organizator proizvodstva* = Organizer of Production, 26(4), 41-51. DOI: 10.25987/VSTU.2018.35.49.004 (in Russian)

Введение

Одним из активно разворачивающихся перспективных направлений развития оборонно-промышленного комплекса (далее – ОПК) является направление по созданию современных средств воздушно-космической обороны (далее –

ВКО). Главным разработчиком и поставщиком продукции, основные характеристики которой представлены в табл. 1, востребованной на рынке вооружений военной и специальной техники (далее – ВВСТ), является АО «Концерн ВКО «Алмаз – Антей» (далее – Концерн ВКО).

Таблица 1

Продукция Концерн ВКО и ее основные характеристики

Table 1

Product of Concern VKO and its basic characteristics

№ п/п	Наименование ВВСТ	Тип ВВСТ	Краткая характеристика ВВСТ	Стоимость дивизиона
1	С-400 «Гриумф»	Зенитно-ракетная система (ЗРС)	Вид базирования: наземный Класс дальности: большой Старт ракет: вертикальный Максимальная скорость поражаемых целей: 2500 м/с Кол-во одновременно обстреливаемых целей: до 80 Время развертывания: 5 мин Время реакции: 5-10 сек Время непрерывной работы: с дозаправкой не ограничено Запас хода боевых средств, без дозаправки топливом: 500 км Эксплуатационный срок службы: 20 лет	≈ 500 млн. долл.
2	С-300ПМУ2 «Фаворит»	ЗРС	Вид базирования: наземный Класс дальности: большой Старт ракет: вертикальный Максимальная скорость поражаемых целей: 2800 м/с Кол-во одновременно обстреливаемых целей: до 36 Время развертывания: 5 мин Время реакции: 8-10 сек Время непрерывной работы: с дозаправкой не ограничено Запас хода боевых средств, без дозаправки топливом: 500 км Эксплуатационный срок службы: 20 лет	≈ 225 млн. долл.
3	С-300ВМ «Антей-2500»	ЗРС	Вид базирования: наземный Класс дальности: большой Старт ракет: вертикальный Максимальная скорость поражаемых целей: 4500 м/с Кол-во одновременно обстреливаемых целей: до 6 Время развертывания: до 6 мин Время реакции: до 5 сек Время непрерывной работы: 48ч без дозаправки Запас хода боевых средств, без дозаправки топливом: 250 км Эксплуатационный срок службы: 20 лет	≈ 430 млн. долл.
4	ТОР-М2ДТ «Панцирь-СА»	Зенитно-ракетный комплекс (ЗРК)	Вид базирования: наземный Класс дальности: малый Старт ракет: вертикальный Максимальная скорость поражаемых целей: 750 м/с Кол-во одновременно обстреливаемых целей: 4 Время развертывания: 3 мин Время реакции: до 5 сек Время непрерывной работы: 46ч без дозаправки Запас хода боевых средств, без дозаправки топливом: до 700 км Эксплуатационный срок службы: 20 лет	≈ 2,7 млн. долл. за изделие

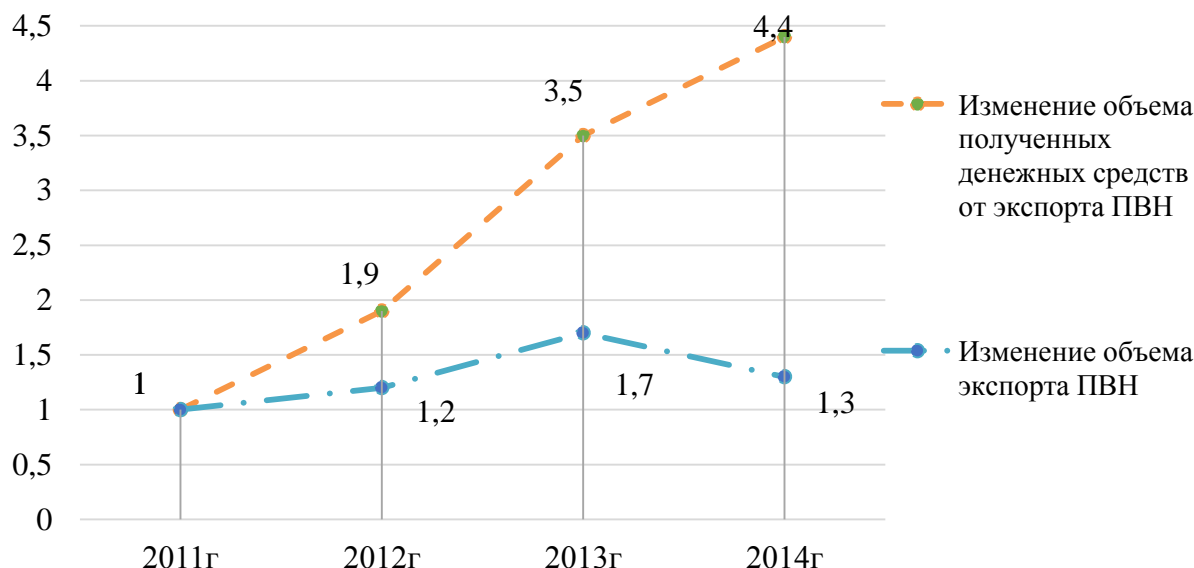
Объемы поставок продукции военного назначения (далее – ПВН) и денежных средств, ОРГАНИЗАТОР ПРОИЗВОДСТВА. 2018. Т. 26. № 4

полученных от экспорта ПВН, Концерн ВКО, представлены на рис. Несмотря на рост объема WWW. ORG-PROIZVODSTVA.RU 43

полученных денежных средств, объем экспорта ПВН после пика в 2013 г. из-за усложнившейся политико-экономической обстановки в мире, сократился до объема 2012 г.

Анализ причин дефектов ПВН, поставляемой Концерном ВКО показывает – большая

часть дефектов (около 60% за три анализируемых года) – отказы покупных комплектующих изделий (далее – ПКИ). Более 80% из них приходится на электронную компонентную базу (ЭКБ), поставляемую предприятиями, не входящими в состав Концерна ВКО [1].



Изменение объемов поставок продукции военного назначения и объемов денежных средств, полученных от экспорта ПВН

Dynamics of deliveries volume of military products and money amount received from PVN export

Теория

Основной задачей закупочной деятельности в Концерне ВКО является приобретение качественных комплектующих, отвечающих техническим условиям и требованиям к надежности не только отдельных элементов, но и конечного изделия в целом. Снабжение предприятий комплектующими низкого качества во многом определяется отсутствием профессионально подготовленных специалистов по закупкам, способным поставить заслон недобросовестным поставкам и снизить закупочные риски, отсутствием профессионализации системы закупок в ОПК. Задачу профессионализации системы закупок в ОПК сформулировал на Второй все-русской конференции «Закупки в оборонно-промышленном комплексе» 18 ноября 2014 года О.И. Бочкарев – заместитель председателя коллегии Военно-промышленной комиссии РФ. Он отметил, что большинство заказчиков не имело специализированных структурных подразделений и профессионально подготовленных специалистов, способных проводить регламентные процедуры закупок с учетом всех

требований законодательства [2]. Современная техника эффективна только тогда, когда она создана на основе самых передовых технологий и высокого творческого профессионализма ученых, разработчиков, инженеров, технологов, управленцев и рабочих [3], как постоянно подчеркивают в Концерне ВКО.

Начавшаяся в 2011 г. реорганизация закупочной деятельности обязала предприятия осуществлять свою деятельность в соответствии с множеством правовых документов, регулирующих порядок осуществления закупочной деятельности и предоставления отчетности по ней.

Модель

Нарастающий объем, специфика, сложность, разнообразие видов работ и рост уровня ответственности за качество поставок в оборонной промышленности требуют создания программы подготовки специалистов с определенным набором компетенций. Требуемый набор компетенций по организации закупочной деятельности ОПК огромного ассортимента товаров, работ и услуг предполагает наличие: базовых

знаний и навыков в области экономики, менеджмента качества, правоведения, техники и технологии оборонного производства, делопроизводства, информационных технологий, организации труда и производства, а также владения специфическими навыками подготовки и проведения конкурсных закупок и закупок у единственного поставщика.

Большое значение для специалистов по конкурсным закупкам в оборонной промышленности имеет владение требованиями не только федеральных нормативных актов, но и отраслевых регламентов по организации закупочной деятельности, а также навыки по разработке и актуализации локальных и внутрикорпоративных нормативных актов, действующих как на отдельных предприятиях концерна, так и по концерну в целом. Наряду с профессиональными компетенциями для специалистов подразделений по конкурентным закупкам в отрасли актуальными являются компетенции организационно-управленческого характера, в частности компетенции по организационным коммуникациям, целевое назначение которых – обеспечить эффективное взаимодействие всех звеньев в цепочке «заказчик – разработчик – исполнитель – поставщик» на всех этапах жизненного цикла производимой продукции. Под организационными коммуникациями в данной статье понимаются коммуникации, реализуемые в организации как составная часть бизнес-процессов (процессов хозяйственной деятельности), обеспечивающая выполнение основных работ (производственных, инженерных, управленческих), локализованных по времени и месту выполнения вследствие комплекса организационных условий (ограничений) – по продолжительности рабочей смены, территориальному расположению, количеству исполнителей и наличию требуемых компетенций. Соединение разрозненных рабочих заданий, выполняемых отдельными исполнителями в течение рабочей смены, в единый бизнес-процесс всей организации (или корпоративной структуры) – представляет собой особую область организационного менеджмента – менеджмент «сшивки процесса». Эта «сшивка» осуществляется во времени (за день, неделю, месяц, квартал, год – по принятым на производстве шагам производственного планирования) и пространстве (по работникам, подразделениям, предприятиям). Решение этой задачи требует наличия организа-

ционных компетенций. К числу организационных компетенций отнесены – компетенции по развертыванию функции в процесс в виде карты процесса, построение дерева работ (рабочих заданий), соответствующих по трудоемкости рабочей смене, организации рабочего места, организации индивидуального трудового процесса, организации коммуникаций внутри подразделения, со смежниками (другими подразделениями) и различными контрагентами за пределами контура управления предприятием. Особенностью оборонного производства является наличие ограничений по межличностным коммуникациям за счет увеличения документационного потока.

Порядок документационного обеспечения процессов закупочной деятельности при профессионализации системы закупок должен встраиваться в систему корпоративных организационных коммуникаций по всем стадиям жизненного цикла изделий, затрагивать работу всего персонала и на стадиях подготовки производства, и на стадиях производства, и на стадиях эксплуатации в целях отслеживания требуемого качества по поставкам комплектующих, что требует значительного увеличения объемов аналитической работы.

При этом следует отметить целесообразность решения задач конфиденциальности передачи данных не механизмами лицензирования и сертификации, а путем внедрения передовых информационных технологий, исключающих влияние человеческого фактора (шифрования заявок на стороне участника). Быстрое обновление состава и возможностей информационных систем и коммуникационной техники, которое легко осваивает новое поколение студентов, серьезно тормозится существующими организационными барьерами в оборонных корпорациях. Старшее поколение кадрового состава оборонных корпораций больше поддерживает уже освоенные коммуникационные инструменты.

Интегрирование в единую команду действующих и потенциальных участников процесса производства конкурентной продукции, сокращение сроков профессиональной и организационной адаптации молодых специалистов и интеграция их в действующий производственный коллектив – глобальная задача нового этапа развития отношений корпоративных структур ОПК и профильных университетов.

Данные и методы

По результатам анализа рынка образовательных услуг на сегодняшний день подготовка специалистов по организации закупочной деятельности осуществляется только для уже действующего персонала предприятий как дополнительное профессиональное образование (профессиональная переподготовка и повышение квалификации) в формате краткосрочных курсов повышения квалификации, семинаров или тренингов, период обучения по которым колеблется от нескольких дней до месяца. Наиболее обширную программу профессиональной переподготовки в настоящее время предлагает Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации, которая состоит из трех вариантов программ: Мастер закупочной деятельности (Master Speciality of the Procurement) продолжительностью 1152 часа (1 год), Управление закупочной деятельностью с присвоением квалификации «Эксперт в сфере закупок» и Управление и контроль в закупочной деятельности, практика применения с присвоением квалификации «Специалист в сфере закупок» – 264 часа. В табл. 2 представлен краткий сравнительный анализ программ курсов переподготовки и повышения квалификации по закупкам в соответствии с 44-ФЗ и 223-ФЗ.

Такая подготовка обеспечивает необходимый минимум требований к специалистам по конкурентным закупкам, позволяющим обеспечить эффективность закупок по критерию минимальной закупочной цены.

Поддержку конкурентоспособности предприятий – производителей новых образцов военной техники в будущем позволят и дополнительный состав новых функциональных обязанностей специалистов по закупкам, и изменение организационной структуры закупочной службы, перераспределение функций между подразделениями конкурентных поставок и подразделениями по управлению качеством. Новый функционал предполагает увеличение доли аналитических и проектных инструментов для получения и систематизации данных обратной связи о качестве поставляемых по кооперации комплектующих и выполнении условий поставок, разработке предложений по оптимизации цепочек кооперации и выстраива-

нию долгосрочных партнерских взаимоотношений.

Формирование и капитализация конкурентного человеческого ресурса еще на стадиях его подготовки – важнейшее условие вывода отечественных оборонных корпоративных структур на глобальный рынок как основных игроков. Обеспечить решение этой проблемы позволяет совмещение теоретического и практического обучения в формате дуальной подготовки. Студенты в составе рабочих групп осваивают отдельные рабочие задания, являющиеся частью должностных обязанностей действующих специалистов в лабораторных условиях и на местах производственных практик, используя реальные и/или адаптированные для учебного процесса информационные материалы. Это позволяет формировать такую поведенческую модель будущего работника, которая «основывается на высокой мотивации применения получения знаний и приобретения навыков коллективной работы уже на стадии обучения в высшем учебном заведении» [4]. Применение данной программы обучения позволяет интегрировать развитие практических навыков в образовательный процесс и обеспечить инновационный тип организации будущей профессиональной деятельности.

Полученные результаты

Апробация заявленного выше подхода начала в рамках образовательной программы по направлению «Организационный менеджмент» в Институте инженерной экономики и гуманитарных наук МАИ (НИУ).

1. На основе требований Профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок», утвержденного Приказом Минтруда России от 10.09.2015 г. №625н [5] были исследованы свои-ственные трудовые функции:

- подготовка закупочной документации;
- обработка результатов закупки и заключение контракта;
- составление планов и обоснование закупок;
- осуществление процедур закупок;
- проверка соблюдения условий контракта;
- проверка качества предоставленных товаров, работ, услуг;
- мониторинг в сфере закупок;
- аудит и контроль в сфере закупок.

Таблица 2

Действующие программы переподготовки и повышения квалификации специалистов по закупкам по 44-ФЗ и 223-ФЗ

Table 2

The existing programs of retraining and professional development of procurement specialists on 44-FZ and 223-FZ

№ п/п	Наименование организации	Тип и тематика	Название курса	Продолжительность
1	Учебный Центр «Специалист» при МГТУ им. Н.Э. Баумана [6]	Курсы по госзакупкам и коммерческим тендерам	1. Подготовка заказчика к участию в тендерах (ЗАО «Сбербанк – АСТ») 2. Подготовка поставщика к участию в торгах/ тендерах (ЗАО «Сбербанк – АСТ») 3. Практический курс «Электронный аукцион от «А» до «Я» 4. Закупки по 223-ФЗ: что нужно знать? 5. Эффективные способы разрешения споров в сфере государственного и муниципального заказа (регулирование Закона №44-ФЗ) 6. Правила эффективной подготовки документации заказчика и поставщика при проведении закупок для государственных и муниципальных нужд (регулирование закона 44-ФЗ)	8 ак.ч.
2	Центр повышения квалификации «Русская Школа Управления» [7]	Курсы и семинары по тендерам:	1.1. Специалист по проведению государственных (муниципальных закупок) 1.2. Контрактивный управляющий 1.3. Тендер-менеджер: комплексная подготовка 1.4. Управление государственными и муниципальными закупками 1.5. Тендер-менеджер: базовый курс 1.6. Тендер-менеджер: электронные торги 1.7. Участник конкурсной комиссии: повышение квалификации	3 дн. 5 дн. 5 дн. 5 дн. 4 дн. 5 дн. 4 дн.
		2. Семинары и курсы по №44-ФЗ:	2.1. Контрактная система закупок по 44-ФЗ 2.2. Обучение методикам работы на электронной торговой площадке. Практический курс 2.3. Процедуры проведения закупок 2.4. Тендер-менеджер: Контрактная система (44-ФЗ)	3 дн. 1 дн. 1 дн. 2 дн.
		3. Семинары и курсы по №223-ФЗ:	3.1. Заказчик по №223-ФЗ 3.2. Практическое занятие: участие в торгах на электронной торговой площадке по 223-ФЗ 3.3. Тендер менеджер: 223-ФЗ 3.4. Требования к закупкам товаров, работ и услуг согласно 223-ФЗ	2 дн. 1 дн. 2 дн. 1 дн.
		4. Организация и участие в тендерах:	4.1. Практическое занятие: участие в торгах на электронной торговой площадке по 223-ФЗ	1 дн.
		5. Дистанционное и очно-заочное обучение:	5.1. Тендер-менеджер 5.2. Управление государственными и муниципальными закупками 5.3. Контрактная система закупок по 44-ФЗ 5.4. Управление государственными и муниципальными закупками (дистанционный курс)	120 ч. (5 дн.) 120 ч. (5 дн.) 120 ч. (5 дн.) 108 ч.
3	Центр развития конкурентной политики и государственного заказа РАНХиГС [8]	Курсы повышения квалификации по 44-ФЗ и 223-ФЗ	1. Контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд	40 ак.ч.
			2. Особенности организации закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц (223-ФЗ)	24 ак.ч.
			3. Управление государственными и муниципальными закупками для руководителей-председателей комиссий	120 / 144 ак.ч.
			4. Управление закупками в контрактной системе	108 ак.ч.
			5. Государственный оборонный заказ: правовое регулирование, организация и проведение, ответственность и контроль	24 ак.ч.
			6. Контрактная система: практические вопросы организации, проведения, участия и контроля закупок	24 ак.ч.
			7. Управление государственными и муниципальными закупками	120 ак.ч.
4	Институт госзакупок (Институт государственных и регламентированных закупок,	Курсы повышения квалификации Обучение по 44-ФЗ Обучение по 223-ФЗ Обучение по	1. Повышение квалификации по Закону 44-ФЗ	108 / 120 ч.
			2. Повышение квалификации ОНЛАЙН по Закону 44-ФЗ	108 ч.
			3. Повышение квалификации по Закону 223-ФЗ	54 ак.ч.
			4. Повышение квалификации ОНЛАЙН по Закону 223-ФЗ	54 ак.ч.

Продолжение табл. 2
Continuation Tab. 2

	конкурентной политики и антикоррупционных технологий) [9]	44-ФЗ и 223-ФЗ	5. Повышение квалификации по Закону 44-ФЗ и 223-ФЗ 6. Профессиональная переподготовка по закону 44-ФЗ и по Закону 223-ФЗ, включая практику ФАС, специфику закупок, лучший опыт, рекомендации экспертов	120 ч. 320 ч.
5	МФЭИ (Московский финансовый экономический институт) [10]	Повышение квалификации по 44-ФЗ и по 223-ФЗ Эффективное участие в торгах Переподготовка	1. Контрактная система в сфере закупок товаров, работ и услуг 44-ФЗ (заочная /очно-заочная / заочная) 2. Управление корпоративными закупками (заочная /очно-заочная / заочная 223-ФЗ 3. Управление государственными и муниципальными закупками (очно-заочная/ заочная)	40/ 120 / 108-120 ч. 120 ч. 256 ак.ч.
6	Институт управления закупками и продажами им. А.Б. Соловьева НИУ ВШЭ [11]	Повышение квалификации по 44-ФЗ и по 223-ФЗ	1. Программа повышения квалификации по 44-ФЗ: 1.1. Управление государственными и муниципальными закупками 1.2. Контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных муниципальных нужд 1.3. Управление закупками унитарных предприятий 2. Программа профессиональной переподготовки по 44-ФЗ: 2.1. Управление государственными, муниципальными и корпоративными закупками 3. Программа повышения квалификации по 223-ФЗ: 3.1. Организация закупок товаров, работ, услуг в соответствии с Федеральным законом «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 г. 223-ФЗ»	108/ 120/ 144 ч. 40/ 72 ч. 108/ 120 ч. 266 ч. 72 ч.

2. Выявлена специфика подготовки специалистов для организации закупочной деятельности в наукоемких предприятиях оборонно-промышленного комплекса:

– Организация закупок для обеспечения исполнения государственного оборонного заказа (далее – ГОЗ). Нехватка квалифицированных специалистов препятствует эффективному взаимодействию между государственными заказчиками и предприятиями ОПК, а именно происходит разрыв в потребностях силовых структур и организационно-технических возможностях предприятия [12].

– Жесткие требования знать, уметь применять и строго соблюдать законодательные документы, регламентирующие закупочную деятельность.

– Навыки работы, сбора и анализа данных, представленных на Информационных порталах/системах и базах данных, используемых в закупочной деятельности.

– Высокий процент недобросовестных участников и наличие коррупционной составляющей в сфере закупок.

– Сложности с формированием и расчетом начальной максимальной цены ГОЗ.

– Наличие навыков организации коммуникаций в коллективном трудовом процессе в условиях конфиденциальности и ограничений по допускам.

3. Сформулированы базовые знания, навыки и умения, необходимые для выполнения вышеуказанных трудовых функций специалистами закупочной деятельности.

Необходимые умения:

– использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций;

– создавать и вести информационную базу данных;

– изготавливать документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию, обрабатывать и хранить данные;

– обобщать и анализировать полученную информацию, формулировать аналитические выводы;

– использовать единую информационную систему и содержащуюся в ней информацию;

– составлять и формировать отчетную документацию;

– вести переговоры, анализировать данные о ходе исполнения обязательств;

Необходимые знания:

- дисциплина труда и внутренний трудовой распорядок;
- требования охраны труда;
- этика делового общения и правила ведения переговоров;
- правила административного документооборота;
- порядок подготовки и оформления отчетов, нормативных документов;
- нормативно-правовые акты, регламентирующие производственно-хозяйственную и финансово-экономическую деятельность организации;
- основы менеджмента и управления персоналом;
- основы информатики в части применения к закупкам;
- основы статистики в части применения к закупкам;
- основы бухгалтерского учета в части применения к закупкам;
- требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок;
- основы гражданского, бюджетного, земельного, трудового и административного законодательства в части применения к закупкам.

Необходимые этические нормы:

- соблюдать конфиденциальность информации;
- соблюдать этику делового общения;
- занимать активную позицию в борьбе с профессиональной недобросовестностью;
- не разглашать материалы рабочих исследований;
- не создавать конфликтные ситуации на рабочем месте;
- не совершать действий, которые дискредитируют профессию и репутацию коллег;
- не допускать клевету и распространение сведений, порочащих иные организации и коллег.

Заключение

Данные подходы обеспечили развитие таких профессиональных и личностно-деловых компетенций как: компетенции по организации документированных коммуникаций, использования коммуникационных инструментов,

организации межличностных коммуникаций (развитие навыка общения с различными категориями персонала, различающиеся по профессионально-квалификационным, возрастным и административно-управленческим признакам), также был получен опыт использования правовых инструментов и навыка организации «off-line» коммуникаций в ходе выполнения работы.

Проблемы рассогласованности действий корпоративных структур оборонного комплекса и профильных университетов по системному обеспечению отрасли притоком нового поколения специалистов – носителей ключевых конкурентных компетенций, способных обеспечить стабильное развитие оборонных отраслей на долгосрочную перспективу по всему циклу управления разработкой и производством инновационной продукции, остаются по-прежнему остроактуальными.

В значительной мере объемы, профили и направления подготовки не соответствуют реалиям, сложившимся в ОПК и зачастую квалификационные запросы работодателей существенно превышают уровень профессиональной подготовки в системе высшего образования в области технических навыков и умений, что приводит к необходимости переподготовки выпускников на рабочих местах. У выпускников, получивших социально-статусную мотивацию без учёта будущей профессии, уровень адаптации на предприятии существенно ниже, что приводит к необъективной самооценке, непониманию целей получаемого профессионального образования и как следствие, ведет к неоправданным ожиданиям от работы. В то же время, для поддержки быстрого разворачивания технологических инноваций в многоуровневой и постоянно реорганизуемой системе управления оборонным производством, требуются современные организационно-управленческие компетенции, включая компетенции по организационным коммуникациям как внутри предприятий и корпоративных структур, так и во внешнем контуре управления. В число значимых субъектов коммуникаций во внешнем контуре взаимодействия предприятиям оборонного комплекса необходимо включить те профильные учебные заведения, которые готовят для них потенциальных специалистов и руководителей по полному циклу проектирования и производства. Для подготовки потенциального

персонала максимально адаптированного к специфике предприятий ОПК необходим новый формат организационных коммуникаций между двумя равноправными сторонами: работодателем и вузовским сообществом, основанный на согласованности действий и четком понимании нужд и интересов друг друга, что обеспечит закрепление конкурентных позиций на мировом рынке вооружений.

Библиографический список

1. Годовой отчет 2014 / ОАО «Концерн ПВО «Алмаз – Антей». Москва, 2015. 247 с.
2. Результаты Второй Всероссийской конференции «Закупки в оборонно-промышленном комплексе» [Электронный ресурс] // Арсенал Отечества. [2014]. № 5(13). Режим доступа: <http://arsenal-otechestva.ru/article/269-defence-supply> (дата обращения: 25.09.2018).
3. Концерн ВКО «Алмаз-Антей» готов к решению новых задач по укреплению обороноспособности России // Национальная оборона: журнал. 2017. №10. Режим доступа: <http://www.oborona.ru/includes/periodics/armament/2017/0821/111222054/detail.shtml> (дата обращения: 01.10.2018).
4. Гаврилова И.С., Новиков С.В. Контрактная система в госзакупках: теория и практика: учеб. пособие. – М.: Доброе слово, 2017. – 184 с.
5. Приказ Минтруда России от 10.09.2015 г. N 625н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок» // КонсультантПлюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_187278/ (дата обращения: 18.09.2018).
6. Учебный Центр «Специалист» при МГТУ им. Н.Э. Баумана [Электронный ресурс] // Центр компьютерного обучения «Специалист» при МГТУ им. Н.Э. Баумана. Режим доступа: <https://www.specialist.ru/center> (дата обращения: 20.09.2018).
7. Русская школа управления [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://uprav.ru/corporate/> (дата обращения: 22.09.2018).
8. Центр развития конкурентной политики и государственного заказа [Электронный ресурс] // Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС). Режим доступа: <http://goszakaz.ranepa.ru/> (дата обращения: 20.09.2018).
9. Институт государственных и регламентированных закупок, конкурентной политики и антикоррупционных технологий [Электронный ресурс] // Институт госзакупок. Режим доступа: <http://goszakupki.ru> (дата обращения: 20.09.2018).
10. Московский финансовый экономический институт [Электронный ресурс] // МФЭИ. Режим доступа: <http://mfei.ru/povyshenie-kvalifikacii/> (дата обращения: 20.09.2018).
11. Институт управления закупками и продажами им. А.Б. Соловьева [Электронный ресурс] // НИУ ВШЭ. Режим доступа: <https://igz.hse.ru> (дата обращения: 21.09.2018).
12. Базадзе Н.Г. Двойные образовательные технологии дуальной подготовки руководителей корпоративных структур авиастроительной отрасли // Труды МАИ: электронный журн. 2015. №79. с. 15. Режим доступа: <http://trudymai.ru/published.php?ID=55888> (дата обращения: 28.09.2018).
13. Яшкин А.В., Аношкина Е.С. Повышение результативности государственных закупок в системе ГОЗ (Государственного Оборонного Заказа) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова».
14. Новиков С.В., Гаврилова И.С. Практика применения государственных закупок в России. М.: Доброе слово. 2017. 376 с., с илл.
15. Базадзе Н.Г., Касьянова М.К. Об опыте и перспективах развития социального партнерства корпораций оборонного комплекса с национальными исследовательскими университетами // Менеджмент и Бизнес-Администрирование. №1. 2012. с. 169-173.
16. Daft R. L., Organization theory & design (12th ed.). Boston, MA: Cengage Learning. 2016.

Поступила в редакцию – 26 ноября 2018 г.
Принята в печать – 17 декабря 2018 г.

References

1. Annual report 2014 / OAO "Koncern PVO "Almaz – Antey" = JSC "Concern PVO "Almaz – Antey". Moscow, 2015. p. 247.
2. The results of the Second all-Russian conference "Procurement in the military-industrial complex" (2014) // Arsenal otechestva = National Arsenal, № 5(13).
3. Air and Space Defence Corporation "Almaz – Antey" is ready to the solution of new tasks of strengthening of defense capability of Russia (2017) // National Defense, 10. Available at: <http://www.oborona.ru/includes/periodics/armament/2017/0821/111222054/detail.shtml> (accessed 01.10.2018). (In Russ.)
4. Gavrilova I.S., Novikov S.V. (2017) The contract system in public procurement: theory and practice / Dobroe slovo, 184.
5. The order of the Ministry of labor of Russia from 10.09.2015, N 625н "About approval of professional standard "Specialist in procurement" // ConsultantPlus. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_187278/ (accessed 18.09.2018). (In Russ.)
6. The Training Center «Specialist» at Bauman MSTU // Computer Training Center «Specialist» at Bauman MSTU. Available at: <https://www.specialist.ru/center> (accessed: 20.09.2018).
7. Russian school of management. Available at: <https://uprav.ru/corporate/> (accessed 20.09.2018). (In Russ.)
8. The Centre of competitive policy and state order development // Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA). Available at: <http://goszakaz.ranepa.ru/> (accessed 20.09.2018). (In Russ.)
9. Institute of public and regulated procurement, competition policy and anticorruption technologies // Public procurement institute. Available at: <http://goszakupki.ru> (дата обращения: 20.09.2018)
10. The Moscow Institute of Finance and Economics // MFEI. Available at: <http://mfei.ru/povyshenie-kvalifikacii/> (accessed 21.09.2018). (In Russ.)
11. Institute of procurement and sales management. A. B. Solov'eva // HSE. Available at: <https://igz.hse.ru> (accessed 21.09.2018). (In Russ.)
12. Bazadze N.G. (2015) Problems of competence development in organizational communications for corporate structures in aircraft manufacturing industry // Tudy MAI, 79, 15. Available at: <http://trudymai.ru/published.php?ID=5588> (accessed 28.09.2018). (In Russ.)
13. YAshkin A.V., Anoshkina E.S. The effectiveness improving of public procurement in the system of public procurement (state Defense Order). FGBOU VPO «REHU im. G.V. Plekhanova».
14. Novikov S.V., Gavrilova I.S. (2017) The Practice of public procurement in Russia. / Dobroe slovo, 376, ill.
15. Bazadze N.G., Kas'yanova M.K. (2012) About experience and prospects of development of social partnership of corporations of defense complex with national research universities. *Menedzhment i Biznes-Administrirovanie* = Management and Business Administration, 1, 169-173.
16. Daft R. L. (2016) Organization theory & design (12th ed.). Boston, MA: Cengage Learning.

Received – 26 November 2018.

Accepted for publication – 17 December 2018.