



**1<sup>st</sup> International Scientific Conference  
“Applied Sciences and technologies  
in the United States and Europe:  
common challenges and scientific findings”**

**Hosted by the CIBUNET Publishing**

Conference papers

Volume 2

**June 29, 2013**

New York, USA

*“Applied Sciences and technologies in the United States and Europe: common challenges and scientific findings”*: Papers of the 1st International Scientific Conference (Volume 2) June 29, 2013. Cibunet Publishing.

New York, USA. 2013. 162 p.

Edited by **Ludwig Siebenberg**

Technical Editor: **Peter Meyer**

ISBN 978-0-9889383-4-2

Printed in Germany by ORT Publishing (Germany) in association with the Center For Social And Political Studies “Premier” (Russia)

July 2013, 700 copies

**ORT Publishing**

Schwieberdingerstr. 59

70435 Stuttgart, Germany

**CIBUNET Publishing**

P. O. BOX 444

Woodlawn, NY 10470

All rights reserved

© CIBUNET Publishing

© ORT Publishing

© All authors of the current issue

ISBN 978-0-9889383-4-2



Не меньший интерес представляют инновационные формы работы органов власти и некоммерческих фондов, называемые «программным инвестированием». Термин «программное инвестирование» был заложен налоговыми органами США, заложившими основу финансовых механизмов некоммерческого сектора и регламентирующего различные аспекты деятельности корпоративных и частных фондов. Основными принципами являются: целевой характер средств (они должны быть нацелены на реализацию целей деятельности фонда); социальная направленность (средства не должны иметь своей основной целью получение прибыли) и аполитичность (средства не должны использоваться в целях лоббизма). В конце 90-х гг. XX века пионерами участия в таких программах стали фонд МакАртуров и фонд Форда, внедрившие эту практику в свою операционную деятельность. Теперь объемы социальных фондов устойчиво растут по 30% в год, их общий объем превышает 300 млн. долл. Механизмы программного инвестирования могут осуществляться в форме ссуд в основной капитал, кредитов на конкретные программы, гарантийных ссуд, долевого инвестирования. Норма прибыли таких программ рассчитывается по наиболее низкой рыночной ставке и обычно составляет от 1 до 4%. Сфера использования программного инвестирования широка: образование, здравоохранение, социальные службы, культура, искусство, образование, экология.

Таким образом, приоритетными инвестиционными направлениями оптимальной стратегии должны выступать такие сектора экономики, развитие которых в наибольшей степени будет способствовать улучшению условий и качества жизни населения. Обоснование выбора стратегии инвестиционного развития, социально ответственной перед стейкхолдерами региона, должно обеспечить максимальную отдачу используемых материальных и нематериальных ресурсов, оказав непосредственное положительное влияние на формирование социального актива территории, в рамках которой данные программы осуществляются. Тем самым реализуется социальная ответственность на уровне региона.

#### Список литературы:

1. Ахполова В. Б. Механизм интеграционного взаимодействия региональных социально-экономических систем в пространстве макрорегиона. Ростов — на — Дону: СКНЦ ВШ, 2004.
2. Грибкова Т. Ю. Региональный аспект стратегии устойчивого развития // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. 2009. № 2 (29). С. 24.

*Marokau Andrei Sergeevich, the Republican Unitary Enterprise  
“Production Association “Belorusneft”, procurement and supply specialist  
Мороков Андрей Сергеевич, Республиканское унитарное предприятие  
«Производственное объединение «Белоруснефть»,  
специалист отдела обеспечения производства*

### **Actual issues of procurement procedures. Cost-based approach for determining of weights of evaluation criteria of commercial offers based on the analysis of the total cost of ownership for the product**

#### **Актуальные вопросы проведения процедур закупок. Стоимостной подход определения весовых коэффициентов критериев оценки коммерческих предложений, основанный на анализе совокупной стоимости владения продуктом**

Любая процедура закупки имеет этап рассмотрения и оценки поступивших коммерческих предложений на соответствие предъявляемым требованиям. В случае закупок сложной продукции заказчик может предусмотреть оценку предложений с использованием балльной системы, предусмотренной действующими нормативными документами, которые регламентируют данную закупку.

При этом перед проведением процедуры закупки заказчик в обязательном порядке обязан определить критерии, по которым будет производиться оценка предложенной продукции, а также их весовые коэффициенты.

Согласно письму Министерства экономики Российской Федерации от 2 июня 2000 г. № АС-751/4-605 «О «Методических рекомендациях по оценке эффективности проведения конкурсов на размещение заказов на поставки товаров для государственных нужд» и «Методических рекомендациях по балльной оценке конкурсных заявок и квалификации поставщиков, участвующих в конкурсах на размещение заказов на поставки товаров для государственных нужд» весовые коэффициенты критериев оценки коммерческих предложений по основным группам критериев предписывается определять следующим образом:

№	Основные группы критериев	Коэффициенты весомости
1	Цена заявки, сроки осуществления платежей, срок фиксации цены с учетом уровня инфляции, средство платежа и др.	0,65–0,85
2	Критерии, характеризующие формы, порядок и сроки осуществления поставки товара	0,10–0,20
3	Критерии, характеризующие функциональные и эксплуатационные свойства товара	0,05–0,10
4	Прочие критерии	0,00–0,05
	Сумма коэффициентов весомости	1,00

Данные значения весовых коэффициентов определяются без дополнительных обоснований и унифицированы для всех видов продукции, что в некоторых случаях может привести к менее эффективной оценке коммерческих предложений.

Наиболее эффективным может стать стоимостной подход определения весовых коэффициентов критериев оценки коммерческих предложений, основанный на анализе совокупной стоимости владения продуктом.

Что же такое «Совокупная стоимость владения»?

Совокупная стоимость владения (англ. *Total Cost of Ownership, TCO*) — это конечная величина затрат, которые понесет владелец продукта с момента приобретения, в процессе эксплуатации и до момента окончания владения продуктом.

Расчет такой стоимости является довольно сложной задачей, т. к. для каждого вида продукции будет существовать своя структура затрат, определение которых не всегда будет возможно в явном виде. При этом структура таких затрат будет также различна в зависимости от этапа жизненного цикла продукта.



Определение затрат по некоторым из статей может быть определено расчетным методом, в то время как по иным статьям определение затрат может быть только спрогнозировано с учетом вероятности наступления отдельных событий, что предполагает возможное отклонения рассчитанных затрат от фактических.

Таким образом, стоимостной подход определения весовых коэффициентов критериев оценки коммерческих предложений, основанный на анализе совокупной стоимости владения продуктом, можно определить следующим алгоритмом:

1. Заказчик разрабатывает технические требования к закупаемой продукции, в том числе и требования по энергопотреблению.
2. Заказчик определяет структуру затрат совокупной стоимости владения продуктом (при этом определяются как повышающие, так и понижающие стоимость статьи затрат), которые будут в дальнейшем определены в качестве критериев оценки коммерческих предложений, а также определяет непосредственно стоимостные затраты по каждой из статей затрат расчетным или прогнозным методом.
3. Процентное соотношение затрат по каждой статье и будет составлять весовые коэффициенты критериев оценки коммерческих предложений.

Самым трудоемким этапом, конечно же, является этап составления статей затрат и их стоимостного расчета. При этом все статьи затрат можно разделить на две категории: повышающие и понижающие.

К повышающим статьям затрат относятся статьи, которые увеличивают совокупную стоимость владения продуктом, а к понижающим, соответственно, относятся статьи, которые уменьшают данную стоимость.

К *повышающим статьям затрат* в общем виде относятся следующие:

1. Затраты на приобретение продукции с учетом транспортных расходов либо ее аренду.
2. Затраты на приобретение иных необходимых для работы опций, например, программного обеспечения.
3. Затраты на проведение платежа в зависимости от формы платежа.
4. Срок поставки (в случае возможности расчета ежедневных затрат, понесенный до момента поставки продукции).
5. Затраты на обучение персонала работе с продукцией.
6. Затраты на монтаж, пуско-наладочные работы и ввод в эксплуатацию.
7. Затраты на интеграцию закупаемой продукции в существующие технологические системы, а также создание парка средств проведения технического обслуживания в случае закупки не унифицированной продукции.
8. Затраты на управление, поддержку и обслуживание, включая необходимый обслуживающий персонал.
9. Затраты по энергопотреблению.
10. Затраты на расходные материалы и запасные части.

К *понижающим статьям затрат* в общем виде относятся следующие:

1. Технические и эксплуатационные характеристики, позволяющие сократить энергопотребление.
2. Унификация продукции с существующим оборудованием.
3. Срок поставки (в случае возможности расчета экономического эффекта при поставке в более ранние сроки).

Наиболее наглядно данный алгоритм можно рассмотреть на следующем простом примере.

Заказчик имеет необходимость расширить парк оргтехники и закупает принтеры.

Согласно первому этапу заказчик разрабатывает технические требования к закупаемой продукции, в том числе планируемый ресурс печати и требования по энергопотреблению, необходимого для обеспечения данного ресурса печати. При этом на практике в большинстве случаев за основу берется определенная модель продукции исходя из принципов унификации парка оборудования и технические требования разрабатываются на основе определяющих технических характеристик данной модели.

Далее определяется перечень повышающих затрат совокупной стоимости владения продуктом, к которым в данном случае можно отнести:

1. Затраты на приобретение принтеров.
2. Затраты на создания парка средств проведения технического обслуживания в случае закупки не унифицированной продукции.
3. Затраты по энергопотреблению.
4. Затраты на расходные материалы и запасные части.

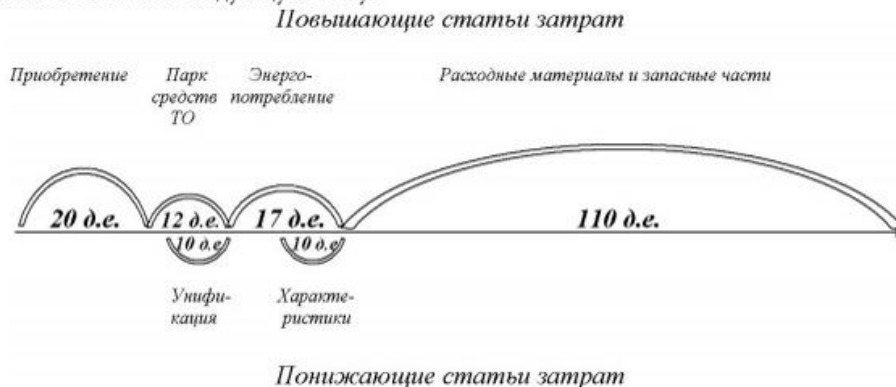
При этом допустим, что заказчик имеет необходимый персонал и не будет нанимать новый персонал для управления, поддержки и обслуживания закупаемых принтеров, а также выполнит собственными силами установку и ввод в эксплуатацию продукции, а закупка иных необходимых для работы опций и обучение персонала работе с принтерами не требуется. Также отсутствует экономическая необходимость поставки в какой-либо определенный срок и предложения участников будут рассматриваться в случае предоставления условий оплаты по факту поставки продукции.

Далее определяется перечень понижающих затрат совокупной стоимости владения продуктом, к которым в данном случае можно отнести:

1. Унификация продукции с существующим оборудованием в области парка средств проведения технического обслуживания.
2. Технические и эксплуатационные характеристики, позволяющие сократить энергопотребление.

После чего определяются непосредственно стоимостные затраты по каждой из статей затрат расчетным или прогнозным методом. При этом каждая из статей понижающих затрат совокупной стоимости владения продуктом сопоставляется определенной повышающей статье затрат и отнимает свою стоимость затрат от затрат соответствующей повышающей статьи.

Для наглядности можно составить следующую схему.





Как видно из схемы в случае закупки не унифицированной продукции заказчик понесет расходы на создание парка средств проведения технического обслуживания принтеров в 12 ден. ед. При этом в случае предоставления унифицированной продукции, т. е. модели принтера, которая уже имеется у заказчика в эксплуатации, данные расходы сократятся на 10 ден. ед. в связи с тем, что парк средств проведения технического обслуживания уже имеется для данной унифицированной модели принтера и необходимо дополнительно закупить средства проведения технического обслуживания именно накупаемый объем принтеров на 2 ден. ед.

Также затраты по энергопотреблению для модели, взятой за основу, составят 17 ден. ед. Однако на рынке в данной категории присутствуют модели с усовершенствованными техническими и эксплуатационными характеристиками, которые способны сократить энергопотребление на 10 ден. ед. и, соответственно, на необходимый объем печати затратить 7 ден. ед.

Таким образом, за счет наличия понижающих факторов повышающие статьи затрат по созданию парка средств проведения технического обслуживания и энергопотреблению уменьшаются на соответствующие значения затрат понижающих статей, т. е. до 2 ден. ед. и 7 ден. ед., соответственно.

Сведем в таблицу рассчитанные значения повышающих и понижающих статей затрат и найдем их процентную структуру.

№	Статья затрат	Рассчитанная стоимость затрат, ден. ед.	Структура, %
Повышающие статьи затрат			
1	Затраты на приобретение принтеров	20	12,58
2	Затраты на создания парка средств проведения технического обслуживания в случае закупки не унифицированной продукции	12-10 = 2	1,26
3	Затраты по энергопотреблению	17-10 = 7	4,40
4	Затраты на расходные материалы и запасные части	110	69,18
Понижающие статьи затрат			
5	Унификация продукции с существующим оборудованием в области парка средств проведения технического обслуживания	10	6,29
6	Технические и эксплуатационные характеристики, позволяющие сократить энергопотребление	10	6,29

Далее составим таблицу весовых коэффициентов критериев оценки коммерческих предложений. При этом весовыми коэффициентами являются процентные доли затрат по каждой статье в структуре затрат, а критериями оценки коммерческих предложений являются непосредственно статьи затрат.

№	Критерий оценки коммерческих предложений	Весовой коэффициент критерия
1	Затраты на приобретение принтеров	0,1258
2	Затраты на создания парка средств проведения технического обслуживания в случае закупки не унифицированной продукции	0,0126
3	Затраты по энергопотреблению	0,0440
4	Затраты на расходные материалы и запасные части	0,6918
5	Унификация продукции с существующим оборудованием в области парка средств проведения технического обслуживания	0,0629
6	Технические и эксплуатационные характеристики, позволяющие сократить энергопотребление	0,0629

Данная таблица представляет критерии оценки коммерческих предложений и их весовые коэффициенты, которые рассчитываются с использованием стоимостного подхода определения весовых коэффициентов критериев оценки коммерческих предложений, основанного на анализе совокупной стоимости владения продуктом. При этом анализ рассчитанных показателей показывает, что в данном примере наибольший вес имеет не первоначальная стоимость продукции, а стоимость расходных материалов и запасных частей, необходимых для обеспечения запланированного ресурса печати.

Таким образом, что дает данный метод? Конечно, данный метод дает оптимизацию эффективности затрат денежных средств в разрезе учета данных затрат на всех стадиях владения продуктом, что является самым рациональным подходом в отличие от имеющегося в настоящее время, который учитывает затраты только на стадии приобретения продукции, а при этом, как было показано на примере, где стоимость расходных материалов и запасных частей значительно выше стоимости продукта, величина затрат на последующих этапах может значительно превышать стоимость приобретения продукции.

Однако негативной чертой данного метода, конечно же, является сложность проведения необходимых расчетов и в некоторых случаях не достаточная точность прогнозируемых затрат, что рационально ограничивает применение данного метода только применением при проведении крупно стоимостных закупок, в которых имеется возможность проведения точных расчетов величин затрат по каждой статье.

*Nezdoyminov Sergey Georgievich, Odessa National Economic University, PhD,  
Associate Professor, Department of Economics and Tourism Management*

*Нездойминов Сергей Георгиевич, Одесский национальный экономический университет,  
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления туризмом*

## The modern transformation of the Black sea market of cruise services

### Современные трансформации Черноморского рынка круизных услуг

В последние десятилетие круизные путешествия входят в десятку ведущих трендов мирового рынка туризма. Повышение роли круизного судоходства с конца прошлого века, исследователи связывают с концентрацией инвестиционных ресурсов в строитель-