

Статья расходов «Оплата труда и начисления на оплату труда» была приоритетной среди всех источников финансирования и составляла в бюджетных средствах 34–60,2%, устойчиво увеличиваясь, в средствах ОМС 77,6–34,4%, в доходах от платных услуг 62,9–50,8%. «Приобретение услуг» в бюджетных средствах в бюджетных средствах составляло 41,7–23,6%, снижаясь устойчиво, в доходах от платных услуг – устойчиво возрастало, составляя 16,5–41,2%, в средствах ОМС отсутствовало. «Увеличение стоимости основных средств» финансировалось только за счет платных услуг, составляя 5,2–5,6% в изученном интервале. «Приобретение медикаментов и расходных материалов» в бюджетных средствах составляло 15,4–10,9%, в средствах ОМС – 15,2–44,1%, устойчиво увеличиваясь, в платных услугах – 12,5–4,2% устойчиво снижаясь. «Продукты питания» финансировались из всех источников, составляя в структуре бюджетных средств 2,9–4,9%, ОМС – 6,8–8,7%, платных услугах – 2,9–1,8%. Доходы от родовых сертификатов распределялись по всем статьям расходов, кроме «Приобретение услуг», имея устойчивую тенденцию снижения в статье «Увеличение стоимости основных средств». Доля финансовых активов в бюджетных средствах устойчиво снижалась от 54 до 4%, во внебюджетных – устойчиво увеличивалась от 46 до 96%. Соотношение «активы»: «пассивы» свидетельствовало о преобладании активов. Нефинансовые активы составляли 97–96,9% в изученном интервале, финансовые – 0,3–1,7%. Пассивы были меньше активов и мели формирующуюся тенденцию снижения от 3 до 1,4%. Коэффициент реагирования затрат, определявший соотношение расходов и производственной активности клинического родильного дома составлял 0,6 и 0,7 в 2006 и 2007 годах (начале работы Национального Проекта «Здоровье») и 0,5 в 008 и 2009 годах, характеризуя преимущества производственной активности над затратами и увеличение эффективности работы клинического родильного дома. Стоимостное выражение разницы результатов деятельности роддома и затрат свидетельствовало о существенном преобладании результатов. Устойчивый рост финансовых и нефинансовых активов обеспечивал аналогичные тенденции финансовому результату. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов двукратно возрастала. Фондоемкость увеличивалась в 4 раза. Фондоотдача увеличивалась в 3 раза, свидетельствуя об эффективном использовании медицинского оборудования, приобретенного в рамках Национального Проекта «Здоровье» и использовании новых технологий в лечебно-диагностический процесс. Показатель фондорентабельности был положительным. Бюджетная эффективность ЛПУ устойчиво возрастала за счет роста налоговых поступлений в бюджет по причине устойчи-

вого роста заработной платы основного персонала от 6678 до 9938 рублей. Экономическая эффективность ЛПУ несколько увеличивалась от 1,5 до 1,62. Сопряженно с улучшением экономических показателей работы родильного дома увеличивался и коэффициент медицинской результативности от 0,98 до 0,99.

ОПТИМИЗАЦИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ЗАКУПОК ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ НУЖД

Плещенко В.И.

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

Актуальным и эффективным методом организации снабжения производства необходимыми товарно-материальными ценностями являются конкурентные закупки, основанные на соблюдении таких базовых принципов как открытость, справедливость, прозрачность и объективность процесса и принимаемых в его рамках решений.

В то же время наличие альтернативных источников удовлетворения возникающих потребностей, характерное для модели конкурентных закупок, означает необходимость для покупателя планировать данный процесс, распределять потребность между поставщиками, заинтересовывать их в сотрудничестве, а также стимулировать конкуренцию в рамках среды своих традиционных контрагентов. В целом эффективность осуществления конкурентных процедур зависит от сочетания следующих факторов:

- состояния информационного обмена между фигурантами процесса закупок;
- наличия (степень развития) конкуренции на рынке закупаемых товаров;
- влияния субъективного фактора на принятие решений;
- оптимальности и рациональности применяемых закупочных процедур;
- систематизации массива поставщиков, мониторинга его состояния.

В рамках конкурентных процедур отбора поставщиков и ведения переговорного процесса пожелания, высказываемые сторонами в части параметров сделки и условий сотрудничества, являются зачастую диаметрально противоположными. Понятно, что согласие одной стороны с каким-либо требованием означает для неё дополнительные риски в будущем, что соответственно увеличивает трансакционные издержки контрагента и цену товара, а иногда ведет к отказу от участия в процедуре или заключения договора.

В подтверждение сказанного отложим по оси абсцисс сумму сделки, а оси ординат издержки – затраты, потери, а также риски, которые придется понести поставщику при реализации договора и на этапе отбора (рис. 1) [1]. Указанные издержки являются результатом совокупного действия требований (и степени фор-

мализации процедуры), закладываемых организатором в условия проведения отбора. Логично, что потребитель при формулировании данных требований нацелен по максимуму защитить свои интересы, при этом, чем важнее для него эта сделка и выше её количественные параметры, тем больше его желание «перестраховаться». В то же время, чем ниже сумма потенциального договора, тем меньшие затраты на его обслуживание готов нести участник, тем слабее его готовность раскрывать информацию о своей фирме и участвовать в процедуре.

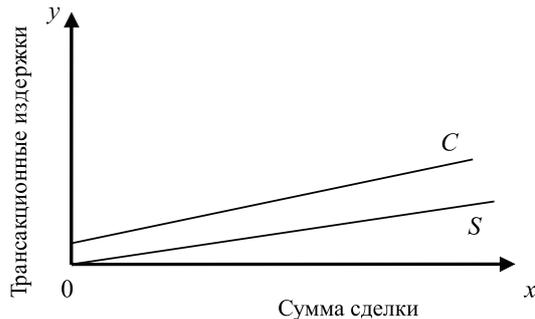


Рис. 1. Предпочтительные сценарии на этапе отбора

Исходим из допущения, что зависимость является линейной, при этом условные прямые S и C означают предпочтительные сценарии для поставщика и потребителя. Зависимость в общем виде описывается уравнением $Y = kX + b$, где Y – величина транзакционных издержек, X – сумма сделки, k – угловой коэффициент (зависит от сложности условий отбора и позволяет оценить, на какой процент от предполагаемой суммы сделки увеличится цена ресурса), b – плата за доступ к информации о сделке.

Таким образом, оптимизируя параметры процедур отбора, настраивая их в зависимости конъюнктуры рынка определенного ресурса и других факторов, покупатель может осуществлять сбалансированное управление массивом поставщиков.

Следует отметить, что при конкурентных закупках у предприятия постепенно набирается определенный массив поставщиков по определенным видам номенклатуры, являющихся традиционными контрагентами. Построенное таким образом сотрудничество основывается на следующем допущении: потребитель дает доступ группе поставщиков к каналу сбыта, но при этом настаивает на соблюдении ими «правил игры». Принятие контрагентами требований покупателя (т.е. лояльность потребителю) означает их согласие нести определенные издержки и риски. Можно сказать, что возникает «цена лояльности», которую в предельном случае заплатит потребитель [2]. Но насколько это оптимально?

Цена любого товара складывается из себестоимости и прибыли предпринимателя. Принимая участие в процедуре отбора, поставщик понесет определенные затраты, соответственно,

цена лояльности в предельном случае равняется суммарным транзакционным издержкам продавца и является функцией от степени сложности условий данного мероприятия. В идеальном случае продавец, безусловно, включит указанные затраты в цену продукта. Однако, когда на рынке развита конкурентная среда, ведется противодействие сговору, тогда, вероятно, что эти затраты в той или иной степени будут отнесены контрагентом на свой счет, в зависимости от того, на какой процент снижения рентабельности продаж готов пойти поставщик при заданных параметрах сделки [2]. Более того, в случае долгосрочного сотрудничества сторон, когда риски и издержки продавца становятся значительно меньше первоначальных, логичным, на наш взгляд, выглядит запрос у поставщика более предпочтительных для клиента коммерческих условий поставки закупаемого товара (рис. 2).

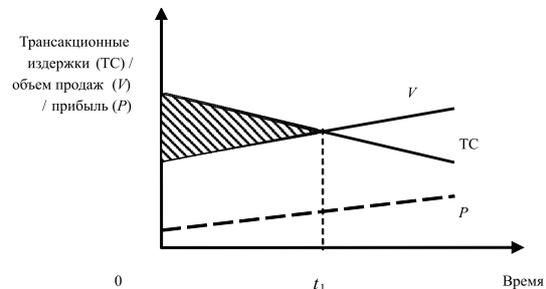


Рис. 2. Выручка, издержки и прибыль поставщика

Понятно, что на начальном этапе отношений (заштрихованная область) издержки поставщика и его опасения будут достаточно велики. При существенной формализации процесса, использовании мер обеспечения исполнения договора как то залог или банковская гарантия, суммарный размер издержек и рисков поставщика вполне способен превышать объем его выручки, поскольку покупатель может вернуть товар или отказаться от дальнейших поставок. Учет этих рисков, оформление страховки или других мер защиты покупателя требует затрат от поставщика, уменьшая его прибыль.

Однако, начиная с некоторого момента времени t_1 , по мере роста параметров сделки, решения спорных вопросов и установления взаимного доверия между сторонами размер суммарных затрат и рисков перестает быть критичным для поставщика, поэтому становится резонным вопрос покупателя о предоставлении скидки. Размер обсуждаемой скидки сопоставим с транзакционными издержками, которые более не применимы по отношению к поставщику, и может быть оценен потребителем расчетным путем.

Список литературы

1. Плещенко В.И. Управление контрактными отношениями при отборе поставщиков как фактор развития конкуренции // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – № 1.
2. Плещенко В. Работа с поставщиками: организационно-методические аспекты // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 6.