

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки 27.03.05 Инноватика

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Программа мероприятий по оптимизации управления тендерами в ООО «СМЕТ»

УДК 658.14:005.51:316.422

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗН61	Адигамова Вера Алексеевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Калашникова Т.В.	к.т.н., доцент		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ассистент	Мезенцева И.Л.			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Корниенко А.А.	к.т.н.		

Планируемые результаты обучения по ООП
27.03.05 Инноватика

Код	Результат обучения
<i>Универсальные компетенции</i>	
Р1	Способность к письменной и устной коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом с использованием логически верной, аргументированной и ясной речи на русском и одном из иностранных языков.
Р2	Способность анализировать основные этапы и закономерности исторического развития общества для формирования гражданской позиции; способность толерантно воспринимать этнические, конфессиональные и культурные различия.
Р3	Способность понимать значения гуманистических ценностей, принимать на себя нравственные обязательства по отношению к обществу и природе для сохранения и развития цивилизации, использовать методы и средства физической культуры для обеспечения социальной и профессиональной деятельности, следовать принятым в обществе и профессиональной среде этическим и правовым нормам, использовать основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности, использовать приемы оказания первой помощи, методы защиты в условиях чрезвычайных ситуаций
Р4	Способность использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных, философских и экономических наук, законы естественнонаучных дисциплин, методы, способы, средства и инструменты работы с информацией в профессиональной деятельности в процессе самоорганизации и самообразования, в т. ч. для формирования мировоззренческой позиции
<i>Профессиональные компетенции</i>	
Р5	Способность находить и принимать решения в нестандартных ситуациях, нести ответственность за принятые решения; организовать работу исполнителей, находить и принимать управленческие решения в области организации работ по проекту и нормированию труда, управления персоналом, работ по проекту и нормированию труда с соблюдением основных требований информационной безопасности, правил производственной безопасности и норм охраны труда.
Р6	Способность анализировать проект (инновацию) как объект управления, систематизировать и обобщать информацию по использованию и формированию ресурсов, затратам, рискам реализации проекта, использовать нормативные документы по качеству, стандартизации в практической деятельности, излагать суть проекта, представлять схему решения.
Р7	Способность при разработке проекта применять знания математики, физики и естествознания, химии и материаловедения, теории управления и информационные технологии для выбора и обоснования оптимальности проектных, конструкторских и технологических решений; выбирать технические средства и технологии, учитывая экологические последствия реализации проекта и разрабатывая меры по снижению возможных экологических рисков, применять знания истории, философии, иностранного языка, экономической теории, русского языка делового общения для организации инновационных процессов
Р8	Способность применять конвергентные и мульти дисциплинарные знания, современные методы исследования и моделирования проекта, использовать современные информационные технологии и инструментальные средства, в

	том числе пакеты прикладных программ деловой сферы деятельности, сетевые компьютерные технологии и базы данных для решения прикладных инженерно-технических и технико-экономических задач, исследования и моделирования, разработки и управления проектом, выполнения работ по сопровождению информационного обеспечения и систем управления проектами
P9	Способность использовать когнитивный подход и воспринимать (обобщать) научно-техническую информацию, отечественный и зарубежный опыт по тематике исследования, спланировать необходимый эксперимент, получить адекватную модель и исследовать ее.
P10	Способность разрабатывать проекты реализации инноваций с использованием теории решения инженерных задач и других теорий поиска нестандартных, креативных решений, формулировать техническое задание, использовать средства автоматизации при проектировании и подготовке производства, составлять документацию, презентовать и защищать результаты проделанной работы в виде статей и докладов.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 федеральное государственное автономное образовательное учреждение
 высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
 ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства
 Направление подготовки 27.03.05 Инноватика

УТВЕРЖДАЮ:
 Руководитель ООП
 _____ А.А. Корниенко
 (Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

Студенту:

Группа	ФИО
3Н61	Адигамовой Вере Алексеевне

Тема работы:

Программа мероприятий по оптимизации управления тендерами в ООО «СМЕТ»	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	№129-6/с от 08.05.20

Срок сдачи студентом выполненной работы:	
--	--

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

<p>Исходные данные к работе <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i></p>	<p>Научная литература: статьи, монографии; периодические издания; информация из сети Интернет; статистические данные, первичная информация о фирме и рынке, собранная автором</p>
<p>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> – выявить особенности закупки инновационной продукции в рамках контрактной системы в России; – выявить особенности участия ООО «СМЕТ» в контрактной системе; – проанализировать текущую систему управления тендерами ООО «СМЕТ»; – разработать мероприятия по оптимизации системы управления тендерами ООО «СМЕТ».

<i>разработке; заключение по работе).</i>	
Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Мезенцева И.Л.

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
---	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Калашникова Т.В.	к.т.н., доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗН61	Адигамова Вера Алексеевна		

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 61 с., 9 рис., 3 табл., 45 источников.

Ключевые слова: инновации, инновационный продукт, эквивалент, тендер, государственные закупки, контрактная система, управление, оптимизация.

Предметом исследования является система управления тендерами в ООО «СМЕТ».

Объектом исследования является ООО «СМЕТ».

Цель работы – разработка рекомендаций по оптимизации системы управления тендерами в ООО «СМЕТ».

В процессе работы был проведен анализ тендерной деятельности компании, собрана статистика за 2019-2020 год по закупочной деятельности ООО «СМЕТ», также изучена актуальная литература по вопросу закупок инновационной продукции в Российской Федерации.

Для достижения поставленной цели были поставлены и решены следующие задачи:

- выявлены особенности закупки инновационной продукции в рамках контрактной системы в России;
- выявлены особенности участия ООО «СМЕТ» в контрактной системе;
- проанализирована текущая система управления тендерами ООО «СМЕТ»;
- разработаны мероприятия по оптимизации системы управления тендерами ООО «СМЕТ».

Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки

Эндоскопическое оборудование – это медицинский инструментарий, применяемый для осмотра полостей и стенок внутренних органов человеческого организма.

Литотриптор – это хирургический инструмент, употребляемый для дробления камней в мочевом пузыре, мочеточнике и почке при каменной болезни.

МИ – медицинское изделие.

НИР – научно-исследовательские работы.

NiTi – нитинол.

Биоэластичный нитинол – соединение титана и никеля, в процентном соотношении 45 %(титан) — 55 %(никель) и с равным количеством атомов каждого вещества.

Контрактная система – это совокупность участников контрактной системы в сфере закупок и осуществляемых ими действий, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд.

Оглавление

Введение.....	10
1. Особенности закупки инновационной продукции в рамках контрактной системы в России.....	12
1.1 Понятие «инновации» в контрактной системе	12
1.2 Условия оценки инновационной продукции	14
1.3 Закупка инновационных продуктов на конкурсной основе	18
2. Мероприятия по оптимизации системы управления тендерами ООО «СМЕТ».....	20
2.1 Особенности участия ООО «СМЕТ» в контрактной системе.....	20
2.2 Анализ системы управления тендерами в ООО «СМЕТ»	22
2.3 Разработка комплекса мер по оптимизации системы управления тендерами ООО «СМЕТ».....	28
3. Социальная ответственность	39
3.1 Правовые и организационные вопросы обеспечения безопасности	40
3.2 Производственная безопасность	43
3.3 Анализ опасных и вредных производственных факторов.....	44
3.4 Обоснование мероприятий по снижению уровней воздействия опасных и вредных факторов на работающих	45
3.5 Экологическая безопасность.....	46
3.6 Безопасность в чрезвычайных ситуациях	47
3.7 Выводы по разделу	49
Заключение	51
Список Публикаций.....	54
Список использованных источников	55

Приложение А (Акт о внедрении) 61

Введение

В соответствии с законодательством Российской Федерации, приобретение товаров, работ или услуг, которые относятся к высокотехнологичным или инновационным, должно осуществляться путем размещения открытого конкурса (тендера) с ограниченным участием. Перед участие в подобном конкурсе компания-участник аукциона должна пройти предквалификационный отбор.

Использование современных технологий в области организации финансовых отношений с компаниями-заказчиками актуально для компаний поставщиков. Портал закупок предоставляет сервисы для поиска информации, размещения заказов на поставки товаров, размещения предложений выполнения работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд.

В связи с большим объемом размещаемой информации, а также с несовершенством технических возможностей ресурса, не редко имеют место случаи пропуска конкурсов.

В целях обеспечения муниципальных, а также государственных нужд товарами, услугами, работами, закупаемыми в соответствии с Федеральным законом от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ создана контрактная система. В основе ее построения стоят принципы, один из которых звучит как «принцип стимулирования инноваций». В соответствии с данной статьей закона, суть данного принципа состоит в том, что при осуществлении и планировании закупок, в основе приоритета заказчика является обеспечение государственных и муниципальных нужд путем закупок инновационной продукции и высокотехнологичной продукции.

В той форме, в которой Закон о контрактной системе представлен сейчас, он не создает достаточных условий для развития инновационной деятельности страны. Отсутствует необходимое стимулирование тендеров на приобретение инновационной и высокотехнологичной продукции (услуг,

работ). Часто компании, претендующие на особые закупки по инновационной продукции, сталкиваются с конкуренцией товар из других категорий, в связи с чем теряют контракты, а поставщики не получают продукции достаточного качества.

Поэтому вопрос оптимизации процессов, связанных с участием в государственных закупках, является актуальным для компании, ключевыми потребителями которой являются бюджетные учреждения здравоохранения.

Целью работы является разработка рекомендаций по оптимизации системы управления тендерами в ООО «СМЕТ». Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

- выявить особенности закупки инновационной продукции в рамках контрактной системы в России;
- выявить особенности участия ООО «СМЕТ» в контрактной системе;
- проанализировать текущую систему управления тендерами ООО «СМЕТ»;
- разработать мероприятия по оптимизации системы управления тендерами ООО «СМЕТ».

1. Особенности закупки инновационной продукции в рамках контрактной системы в России

1.1 Понятие «инновации» в контрактной системе

В целях обеспечения муниципальных, а также государственных нужд товарами, услугами, работами, закупаемыми в соответствии с Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ (далее - Закон о контрактной системе) создана контрактная система. В основе ее построения стоят принципы, один из которых звучит как «принцип стимулирования инноваций». В соответствии с данной статьей закона, суть данного принципа состоит в том, что при осуществлении и планировании закупок, в основе приоритета заказчика является обеспечение государственных и муниципальных нужд путем закупок инновационной продукции и высокотехнологичной продукции. (далее - ИП и ВП) [1].

В Российской Федерации осуществление данного принципа имеет место быть в случае выполнения критериев, установление которых стоит за федеральными органами исполнительной власти, осуществляющими функции по нормативно-правовому регулированию в установленной сфере деятельности.

Минпромторг России, Минобрнауки России, МЧС России, Минздрав России и Минкомсвязи России, а также Федеральная миграционная служба утвердили критерии в основе которых содержались Приказы, в последствии разделенные на четыре группы [5-8].

Приказ Минпромторга № 1618 – относится к первой группе. В данном приказе перечислены критерии, по которым можно определить, относится ли товар к инновационным, исходя из их потребительских свойств, а также факта результата интеллектуальной деятельности, опытно-конструкторских или технологических работ, новизне внедрения или нового модернизированного материала, оборудования [1].

Также данный приказ включает критерии к работам и услугам, которые были поделены на:

- Использование новых решений;
- Внедренные результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (которое применяется впервые);
- Внедрение оборудования (в том случае, если оно является новым и модернизированным). [2]

Приказ включает критерии, классифицированные по новизне использования. С точки зрения работы, услуг и товаров для высокотехнологичной продукции, достаточно выполнять работы, производить товары и предоставлять услуги предприятиям в высокотехнологичных отраслях.

Отдельного внимания требует следующий критерий: «наукоемкость отрасли», из-за возникающей необходимости его использования.

Приказы Минобрнауки и Минздрава входят во вторую группу. Данные приказы аналогичны, несмотря на то, что выпущены с интервалом чуть больше, чем полгода (1 ноября 2012 г. и 31 июля 2013 г.) при этом приказ Минздрава был подписан после подписания Федерального закона о контрактной системе, а приказ Минобрнауки после [3].

Приказ Минкомсвязи как и Приказы Минобрнауки и Минздрава относят к третьей группе приказов.

Несмотря на то, что в вышеупомянутых приказах отсутствует разделение на инновационную и высокотехнологичную продукцию (услуги), присутствуют три параметра, по которым их различают [4]:

- наличие защиты патентных прав;
- научно-техническая новизна;
- экономический эффект реализации;

Перечисленные параметры относятся к производству товаров, оказанию услуг (выполнению работ). Отличительной чертой является наличие патентов на результаты интеллектуальной деятельности.

Отнесение тех или иных товаров, работ, либо услуг к числу высокотехнологичных, регламентировано целым рядом подзаконных правовых актов. Вместе с тем, такое регулирование следует признать недостаточным. Так, до настоящего времени хозяйствующие субъекты не едины в понимании того, по каким именно критериям следует относить товары или услуги к числу высокотехнологичных и инновационных.

На подобную ситуацию обращено внимание со стороны известных правоведов – Л.В. Андреевой, В.О. Ивановой, М.А. Костенко и иными [9-16].

Всеми указанными учеными высказана мысль о необходимости принятия единых условий, по которым продукция может обоснованно называться инновационной или высокотехнологичной.

1.2 Условия оценки инновационной продукции

Чтобы выразить необходимость и важность единого подхода, создана информационно-аналитическая модель правового поля в данной сфере. Предложения ученых систематизировано изложены в работе «Критерии отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции».

Извлечение практической пользы от подобных ресурсов напрямую зависит от того, каким образом будет оцениваться продукция [10]. Продукция данных категорий необходима для всех без исключения отраслей промышленности. Важность создания критериев оценки позволяет получать соответствующим компаниям субсидирование или иные виды поддержки. Так, приобретение инновационной (ИП) и высокотехнологичной продукции (ВП) позволяет преодолевать России угрозы и вывозы. Они требуются при закупках ИП или ВП, а также при проведении конкурсов с ограниченным участием.

К примеру, тот или иной субъект получит право принимать участие в конкурсе, предусмотренном положениями ст. 56 ФЗ «о контрактной системе

закупок» и одержать верх в таком конкурсе за счет снижения количества конкурентов.

Постановление Правительства РФ от 21.11.2013 № 1043 утверждает требования к формированию и ведению планов закупок товаров, работ, услуг для обеспечения нужд бюджетных муниципальных организаций.

Планы закупок формируются и утверждаются в течение 10 рабочих дней после доведения до соответствующего заказчика объема прав в денежном выражении на принятие и (или) исполнение обязательств в соответствии с законодательством Российской Федерации [1].

В течение 3 дней со дня утверждения план закупок подлежит размещению в единой информационной системе, а до ввода ее в эксплуатацию - на официальном сайте РФ в информационно-телекоммуникационной сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг www.zakupki.gov.ru.

Стоит отметить, что покупка инновационной и высокотехнологичной продукции является одним из основных способов реализации Стратегии инновационного развития нашей страны на период до 2020 года, разработанной с учетом положений Федерального закона от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ.

Приказом Минпромторга России от 22.05.2014 № 973 приоритетным направлениям гражданской промышленности и формирования перечня технологических направлений установлена процедура определения технологических направлений по приоритетным направлениям гражданской промышленности и формирования их перечня.

Данная процедура направлена на компенсацию части затрат на разработку и внедрение НОИКР для Российских компаний, согласно приоритетным направлениям гражданской промышленности и осуществления похожими организациями комплексных инвестиционных планов. Непосредственный список научно-технических направлений формируется на

заседании комиссии и ратифицируется указом Минпромторга Российской Федерации.

Самые приоритетные научно-технические направления, претендующие на включение в вышеупомянутый список, удовлетворяют одному или нескольким из следующих условий [4]:

- базируются на результатах ориентированных базовых академических исследований, субсидирование которых выполнялось за счет денег государственных фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной работы.

- отвечают приоритетным тенденциям формирования науки, технологий и техники в российской федерации или решающим технологиям, введенным в список, одобренный Указом Президента России с 07.07.2011 № 899;

- отвечают направлениям работы отечественных научно-технических платформ;

Существуют особые требования, предъявляемые к поставщикам специальной квалификации, которые поставляют продукцию, товары, услуги высокотехнологичного или инновационного характера, в виду свое уникальности [11]. При этом к ним предъявляются надлежащие требования, в частности [12]:

- наличие опыта выполнения договора, соглашения в поставку товаров, осуществление работ, предоставление услуг (далее - договор) в течение 3 лет вплоть до даты подачи заявки на участие в конкурсе. При этом цена прежде выполненного контракта составляет не менее 20 % от первоначальной стоимости контракта (соглашения), на право заключить тендер с ограниченной заинтересованностью;
- наличие собственного и оплаченного в период выполнения договора, но также прав на результаты интеллектуальной деятельности в размере, указанной в тендерной документации, необходимой для соответствующего и оперативного выполнения контракта.

Закон о контрактной системе в второй части статьи 57 дает заказчику право осуществить конкурс в два этапа при соблюдении следующих:

- 1) целью конкурса является контрактное заключения:
 - на поставку товаров высокотехнологичного характера;
 - на поставку товаров инновационного характера;
 - создания и исполнения произведений искусства;
 - на разработку НИОКР;
 - на проведение проектных работ;

2) конкурс необходимо обсудить с участниками закупки, чтобы уточнить характеристики объекта закупки. Заказчик, с целью заключения договора на осуществление научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ, а также на оказание консультационных услуг, может по-разному указывать в пакете тендерной документации требования к критериям оценки заявок для тех случаев, когда конкурсные Заявитель подает заявку, если в ней содержится предложение по цене контракта.

В интересах повышения эффективности расходов на закупку инновационной и высокотехнологичной продукции необходимо выработать единые критерии. Данный вывод базируется на том основании, что все имеющие юридическую силу приказы используют практически одни и те же критерии [13].

В данной ситуации инициализация уполномоченной стороной в лице министерства, ведомства или иной структуры, в т.ч. Национальным объединением саморегулируемых организаций, основанных на членстве лиц, выполняющих инженерные изыскания, и саморегулируемых организаций, основанных на членстве лиц, осуществляющих подготовку проектной документации, или Национальным объединением саморегулируемых организаций, основанных на членстве лиц, осуществляющих строительство, выпуска соответствующего постановления Правительства РФ может позволить, в случае его подписания, исключить неоднозначность трактовки таких критериев и в итоге создаст условия для исключения возможности

злоупотребления манипулированием критериями в интересах необоснованного получения преференций хозяйствующими субъектами в виде субсидий, в том числе в процессе закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, и повысить эффективность расходования бюджетных средств путем оптимизации.

1.3 Закупка инновационных продуктов на конкурсной основе

В соответствии с законодательством Российской Федерации, приобретение товаров, работ или услуг, которые относятся к высокотехнологичным или инновационным, должно осуществляться путем размещения открытого конкурса (тендера) с ограниченным участием. Перед участие в подобном конкурсе компания-участник аукциона должна пройти предквалификационный отбор.

Такой отбор поможет определить наиболее компетентных претендентов на контракт.

Чтобы оценить компетенции участников, необходимо определить квалификацию участников. Постановлением правительства РФ в настоящее время утвержден уровень значимости ценового и неценового критериев для некоторых тендеров. Однако, для осуществления закупок инновационных и высокотехнологических товаров, работ и услуг уровень значимости критериев не предусмотрены, что негативно сказывается на фактической реализации закона о контрактной системе. [18]

В рамках закупочных процедур, определяемых Законом 44-ФЗ, установлены такие специальные процедуры, как 2-х этапный конкурс и конкурс с ограниченным участием. Первая из них предполагает возможность проведения на первом этапе конкурса переговоров относительно содержания спецификации, закупаемой в том числе инновационной или высокотехнологичной продукции.

В той форме, в которой Закон о контрактной системе представлен сейчас, он не создает достаточных условий для развития инновационной деятельности страны. Отсутствует необходимое стимулирование тендеров на приобретение инновационной и высокотехнологичной продукции (услуг, работ). Часто компании, претендующие на особые закупки по инновационной продукции, сталкиваются с конкуренцией товар из других категорий, в связи с чем теряют контракты, а поставщики не получают продукции достаточного качества.

2. Мероприятия по оптимизации системы управления тендерами ООО «СМЕТ»

2.1 Особенности участия ООО «СМЕТ» в контрактной системе

Общество с ограниченной ответственностью «СМЕТ» (ООО «СМЕТ»). Название фирмы SMET – это аббревиатура «Shape Memory Effect Technology» - технологии с эффектом памяти формы.

Научно-производственная компания «СМЕТ» создана в 1991 году и с самого дня основания занимается разработкой и производством инновационных продуктов из биоэластичного нитинола (NiTi) с памятью формы. Приоритетное направление – медицина, специализация – эндоскопический инструментарий. [25]

Основной (по коду ОКВЭД ред.2): 72.19 - Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук прочие. [26]

Дополнительные виды деятельности по ОКВЭД 2:

27.90	Производство прочего электрического оборудования
32.50	Производство медицинских инструментов и оборудования

Организацию работы предприятия и структуру управления ООО «СМЕТ» (рисунок 1) можно представить в следующем виде:

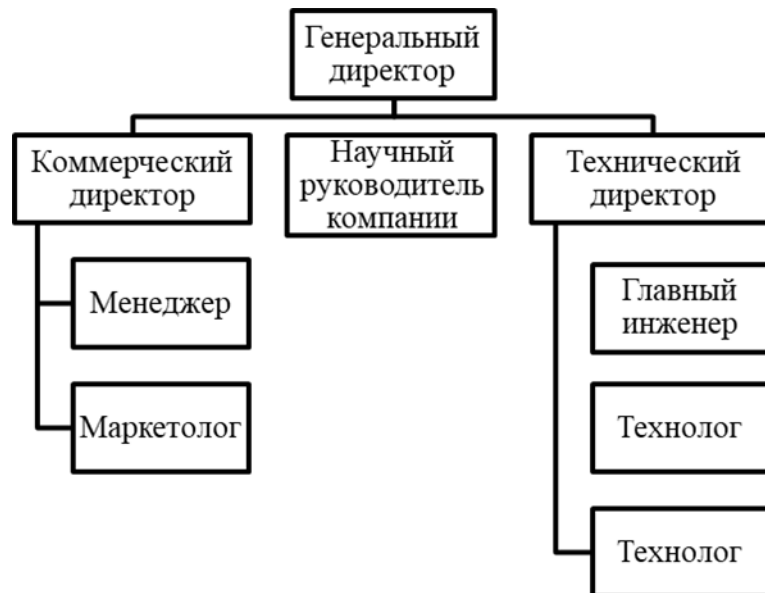


Рисунок 1 – Организационная структура компании «СМЕТ»

На рисунке 1 представлена организационная структура компании, она является линейной, каждый отдел имеет одного непосредственного руководителя, таким образом каждый сотрудник получает прямые поручения и вероятность потери информации минимизирована.

Фирма специализируется на разработке, производстве и продаже новых продуктов из TiNi сплавов (нитинол) преимущественно для медицины. Особо приоритетно для фирмы направление эндоскопических инструментов, в частности, литоэкстракторов для урологии и гастроэнтерологии. На сегодня объем реализации продукции, изготовленной на основе TiNi составляет около \$3 млрд. в год. Это рынок является быстрорастущим и показывает ежегодный прирост 25-30%. [27] Пример продукции компании можно увидеть на рис. 2.

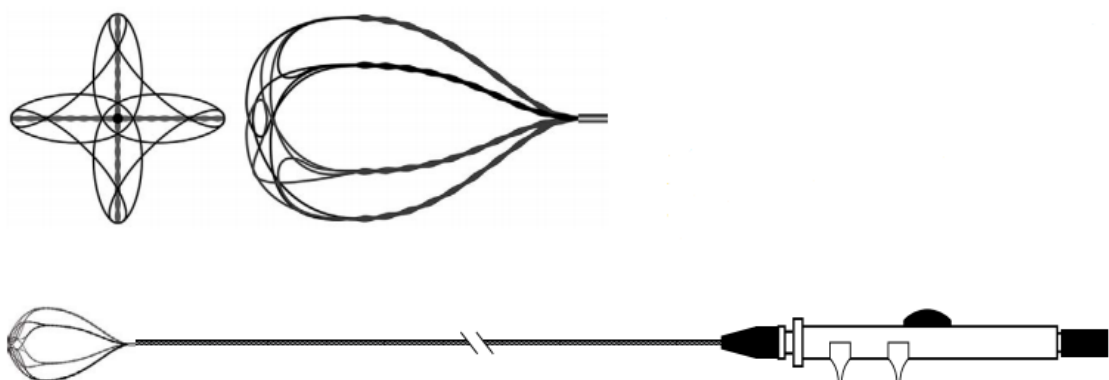


Рисунок 2 – Экстрактор из нитинола

Нитинол – единственный биоинертный сплав, обладающий эластичностью живой ткани, что позволяет на его основе создавать уникальные медицинские продукты [25].

Продукция компании является высокотехнологичной.

К особенностям, присущим объектам закупок, следует отнести:

- вопросы, возникающие при сопоставлении поставляемого продукта с товаром-эквивалентом (товар, удовлетворяющий ту же самую потребность) и их максимальной обоснованной цены, для формирования аукционной документации;

- наличие нестандартных методов калькуляции затрат; высокотехнологичная и инновационная продукция носит в себе различные технологические решения, затраты на которые не всегда удастся рассчитать традиционным способом, также различные технологические решения обычно ведут к разному уровню удовлетворения заказчика;

- наличие дополнительных нестандартных свойств и характеристик высокотехнологичной и инновационной продукции, что также создает трудности при составлении технического задания к тендерной документации;

В соответствии с законодательством Российской Федерации, приобретение товаров, работ или услуг, которые относятся к высокотехнологичным или инновационным, должно осуществляться путем размещения открытого конкурса (тендера) с ограниченным участием. Перед участие в подобном конкурсе компания-участник аукциона должна пройти предквалификационный отбор. [28]

2.2 Анализ системы управления тендерами в ООО «СМЕТ»

Приоритетное направление работы компании «СМЕТ – производство медицинского инструментария для проведения эндоскопических операций по извлечению конкрементов мочевых и желчных камней – экстракторов.

Основная целевая аудитория потребителей – бюджетные учреждения здравоохранения, а также специалисты, практикующие в своей деятельности эндоскопические операции полых органов.

Бюджетные учреждения осуществляют закупки за счет субсидий, предоставленных из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, путем размещения аукционов на соответствующих интернет площадках. [28]

Поэтому участие данной компании в таких аукционах очень важно. Рассмотрим процесс участия ООО «СМЕТ» в тендере (рисунок 3).

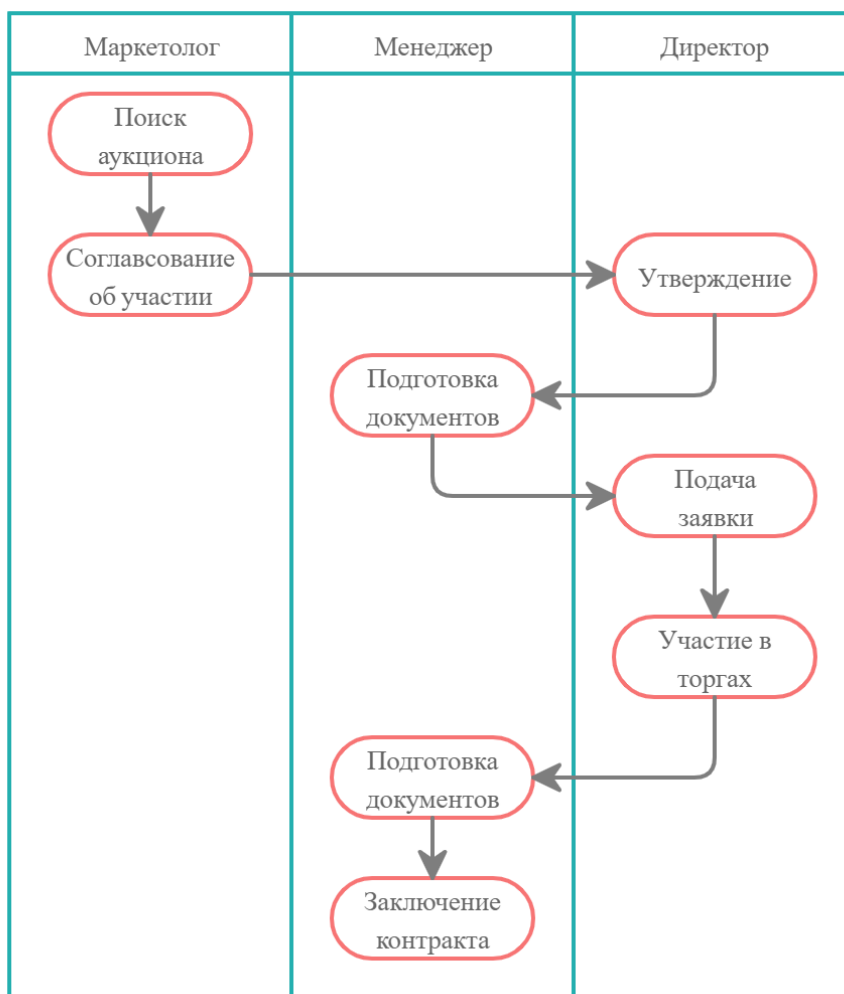


Рисунок 3 – Диаграмма деятельности по участию в тендере

На данный момент поиском аукционов занимается маркетолог, используя ресурс zakupki.gov.ru – официальная единая информационная

система в сфере закупок в России. Все закупки по 44-ФЗ и 223-ФЗ публикуются на этом сайте в обязательном порядке. [29]

Далее принимается решение об участии в аукционе, необходимо определить соотносится техническое задание аукционной документации с продукцией компании.

По общему правилу изделия медицинского назначения не приобретаются по торговым наименованиям, их нельзя указывать в документации о закупке. Поэтому указывают подробные технические, качественные и функциональные характеристики товара в техзадании, руководствуясь ГОСТами и ТР. Несоответствие предмета поставки этим требованиям — частый повод для отклонения участника от аукциона. Так как продукция компании СМЕТ является высокотехнологичной, часто встает вопрос, в каком случае предлагаемый товар будет являться эквивалентом товару, представленному в ТЗ закупки.

Тендерная документация может содержать информацию о конкретных товарных знаках, при этом обязательным условием является включение в описание объекта закупки слов «или эквивалент» [30], инновационная продукция отличается улучшенными свойствами или дополнительными характеристиками по сравнению с ее аналогами.

Появляется противоречие, так как при закупке инновационной или высокотехнологичной продукции, которая по определению не может иметь аналогов, но должна допускать эквивалент. Каким из принципов заказчику необходимо руководствоваться в спорных ситуациях, принципом обеспечения конкуренции или принципом стимулирования инноваций - непонятно, так как, применив один принцип, он рискует нарушить другой.

После принятия решения об участии необходимо подготовить соответствующие документы. Набор документов может отличаться в зависимости от вида закупки:

- запрос котировок;
- двухэтапный конкурс;

- конкурс с ограниченным участием;
- открытый конкурс;
- запрос предложений;
- электронный аукцион. [31]

Самый распространенный вариант закупок, содержащий необходимый медицинский инструмент — это электронный аукцион. Документация состоит из двух частей: технического описания поставляемого объекта и информации об организации.

Участников аукциона можно условно разделить на четыре группы (рисунок 4). Среди поставщиков можно выделить поставщиков-производителей, которой, например, является ООО «СМЕТ», и поставщиков-посредников [32]. Среди заказчиков можно выделить заказчиков-потребителей и заказчиков-дистрибьюторов. Чем меньше участников цепи товар пройдет, тем лучше для производителя, так как посредники и дистрибьюторы забирают часть полученных от контракта денег. Прямые поставки, то есть от поставщика-производителя к заказчику-потребителю, самый эффективный способ участия в закупке, как для компании, производящий товар, так и для конечного потребителя.



Рисунок 4 - Участники процесса закупки

Компания ООО «СМЕТ» является поставщиком-изготовителем, поэтому часто поставщики-посредники обращаются за коммерческим предложением. В таком случае необходимо внимательно изучить закупку и принять решение о потенциальном участии: если закупка «сборная» - содержит большое количество наименований, в том числе продукцию, которую компания не производит, прямое участие нецелесообразно, если закупка содержит только наименования, которые компания может произвести, прямое участие предпочтительно, так как более выгодно.

Преимущества, на которые посредники обращают внимание, выявленными во время анализа деятельности компании «СМЕТ», являются:

- специализация на нитиноле;
- более чем 25-ти летний опыт создания и коммерциализации инструментария для эндоскопии. За время своей работы специалисты компании «СМЕТ» создали и успешно вывели на российский и мировой рынок более 20 продуктов;
- технологическая база. Нестандартное техническое оснащение для создания эндоскопического инструментария из нитинола;
- контакты, связи. Компания уже более 25 лет на рынке. За это время компания собрала большую базу практикующих врачей, заведующих отделений, базу поставщиков и несколько дилеров на территории России.

По итогам проведения аукциона определяется победитель и заключается контракт на поставку продукции, указанной в заявке к аукциону.

Основным преимуществом текущей системы закупок является ее эмерджентность. Как видно из рисунка 3, в работе с тендерами задействован весь отдел продаж, передача необходимой информации о закупке от одного сотрудника к другому сводится к минимуму.

Однако, это ведет к нецентрализованной работе по закупкам. Нет сотрудника, который несет ответственность за обеспечение компании актуальной информацией о возможных аукционах или поставках по ним.

Также маркетолог компании имеет свой KPI, в который не входит работа по закупкам, что приводит к пропуску аукционов.

За время прохождения практики была собрана статистика компании ООО «СМЕТ» по работе с тендерами и закупках по эквивалентной продукции за период: 01.04.2019 – 01.04.2020 (таблица 1).

Таблица 1 – Статистика по закупкам

Наименование	Показатель (руб.)	Комментарий
Объем рынка	55 127 027	Сумма, которая была потрачена на закупку экстракторов (и эквивалентов) за указанный период с учетом контрактов ООО «СМЕТ»
Закупки других поставщиков/диллеров	45 426 061	Сумма, которая была потрачена на закупку экстракторов иностранного производства через поставщиков
Закупки ООО «СМЕТ»	3 759 377	Сумма выигранных контрактов
Закупки ООО «МИТ»	5 941 589	Сумма, которая была потрачена на закупку экстракторов компании конкурента на Российском рынке, компания производит эквивалентную ООО «СМЕТ» продукцию
«Пропущенные» закупки	485 600	Суммарная стоимость контрактов, которые компания могла выиграть.

Проиграны	375 480	Суммарная стоимость контрактов, которые компания проиграла из-за совершения ошибок
-----------	---------	--

Информация была собрана путем проведения анализа проведенных за указанный период закупок на сайте zakupki.kontur.ru и изучения заключенных по ним контрактов. [33]

Из таблицы 1 мы видим, что система управления тендерами на предприятии имеет несколько ключевых недостатков:

- недостаточный уровень компетенции в вопросах тендеров;
- отсутствие систематичной работы с тендерами;
- низкий уровень информированности о проходящих тендерах.

Участие в тендерах является одним из ключевых каналов сбыта предприятия, так как потребителями являются бюджетные учреждения, необходимы существенные изменения в текущей системе управления тендерами.

2.3 Разработка комплекса мер по оптимизации системы управления тендерами ООО «СМЕТ»

Сегодня основным фактором создания длительного конкурентного преимущества и роста инвестиционной привлекательности компании становятся оптимальные стратегии управления компанией. Эффективное управление — это такой же ресурс, как деньги или материальные ценности.

Исходя из таблицы 1, предлагаются два проекта по повышению эффективности системы управления тендерами предприятия, которые заключаются во внедрении нового сервиса работы с тендерами и приема на работу специалиста, основной задачей которого будет работа с государственными закупками.

Контур.Закупки – предложенный сервис для работы с тендерами, онлайн-сервис для быстрого поиска, отбора и анализа закупок по 44-ФЗ, 223-ФЗ, полностью дублирует базу площадок zakupki.gov.ru.

Позволяет проводить следующие операции в электронном виде (при наличии электронной подписи):

- Анализ документации закупки, подготовка заявки на участие;
- Отправка заявки на электронную торговую площадку;
- Участие в электронном аукционе;
- Подписание контракта;
- Подача жалобы в Федеральную антимонопольную службу.

Также сервис предоставляет большой набор дополнительных аналитических инструментов, одним из которых является анализ поставщиков и заказчиков, результат такого анализа можно увидеть на рисунке 5.

название		аукционы по экстракторам	поставляемые производители	за 2019-2020	%
ООО «Урогин +»	3	https://zakupki.kontur.ru/0373200060120000214 https://zakupki.kontur.ru/0373200152819000359 https://zakupki.kontur.ru/0373100031219000307	- Колопласт А/С, Франция - ЭРБЭ Электромедицин ГмБХ, Германия - Б.Браун Мельзунген АГ	1 261 583,12	2,78%
ООО «Урогин Солюшнз»	4	https://zakupki.kontur.ru/0190200000320000125 https://zakupki.kontur.ru/0373200174419000074 https://zakupki.kontur.ru/0167200003419003503 https://zakupki.kontur.ru/0348100016919000044	- Колопласт А/С, Дания - Китай - МИТ - УротекГмБХ, Германия - ROCAMED	1 824 148,82	4,02%
ООО «Нмс»	2	https://zakupki.kontur.ru/0149200002320002493	- США - ЭНДО-ФЛЕКС ГмБХ - Olympus Medical Systems Corp.	546 000,00	1,20%
ООО «Формула Здоровья»	1	https://zakupki.kontur.ru/0149200002319003980	- Колопласт А/С, Дания - Швейцария, Германия - США - Karl Storz	195 400,00	0,43%
ООО «Дельрус-Регион»	2	https://zakupki.kontur.ru/0361200015020001604 https://zakupki.kontur.ru/0361200015019004006	- РосаMed, Монако - Karl Storz - Китай - Малазия - Япония	3 706 033,40	8,16%
ООО «Кита-Мед»	3	https://zakupki.kontur.ru/0373100068220000389 https://zakupki.kontur.ru/0373100047420000024 https://zakupki.kontur.ru/0348300053619000140	- Boston Scientific Corporation, США - Uromed kurt drews kg, Германия - Lake Region Medical, США	1 361 131,33	3,00%
ООО «Унимед»	2	https://zakupki.kontur.ru/0853500000320002012 https://zakupki.kontur.ru/0853500000319003734	- РосаMed, Тунис - МИТ - Япония - Karl Storz - Китай	591 969,00	1,30%
ООО «Медимком»	3	https://zakupki.kontur.ru/0373200045220000323 https://zakupki.kontur.ru/0372100052919000877 https://zakupki.kontur.ru/0372200167019000088	- РосаMed - Колопласт А/С, Дания - Б.Браун Мельзунген АГ - Телефлекс Медикал	2 767 302,34	6,09%

Рисунок 5 – пример результата анализа поставщиков

Доступ к прошедшим закупкам поставщиков позволит определить производителей (конкурентов), которых они поставляют, а также их объем.

Анализ поставщиков поможет определить потенциальных дилеров, через которых можно участвовать в сборных закупках.

Анализ заказчиков поможет определить структуру рынка, выявить потенциальных клиентов или клиентов конкурентов (рисунок 6).

Больница	дата	описание	кол-во	цена	сумма	производитель	ссылка	0123	контакты	45 426 061,35	количество больниц:	89	
Государственное бюджетное учреждение Здравоохранения г. Москвы «Городская Клиническая Больница № 17	29.04.2020	Литозэкстрактор, Ch 2,5, длина не менее 90 см, 4 спиралевидные нити, материал нитинол	20	20 700,12	414 002,40	Колоплас т А/С, Франция	https://zakupki.kontur.ru/0373200060120000214	1	Ответчиков Игорь Николаевич		Давали на апробацию ранее	8	16,3%
	29.04.2020	Литозэкстрактор, Ch 2,5, длина не менее 120 см, 4 спиралевидные нити, материал сталь; пластиковая оболочка;	20	25 252,13	505 042,60	Колоплас т А/С, Франция					Уже заказывают у нас	13	26,5%
Государственное Областное бюджетное учреждение Здравоохранения «Мурманская Областная Клиническая Больница Имени	24.04.2020	Сильная 4-ех проволочная корзинка, без кончика, 3,5 Fg, 120 см, 11 мм. Устройство для однокорозового	40	13 650,00	546 000,00	США	https://zakupki.kontur.ru/0149200002320002493	3	8(8152) 285-052 - ординаторская зав. урологии Сахар Виктор Николаевич		отправили на апробацию	11	22,4%
	28.06.2019	Дормиа по типу спиральная корзинка, Ch 3,5, медицинская сталь, 90 см, 4 бранш, оболочка	4	24 300,00	97 200,00	Колоплас т А/С, Дания	https://zakupki.kontur.ru/0149200002319003980		врачи: https://mokb51.ru/отделение/урологи/		идут переговоры	11	22,4%
	28.06.2019	Дормиа по типу спиральная корзинка, Ch 3, медицинская сталь, 90 см, 4 бранш, оболочка	4	25 300,00	98 200,00	Колоплас т А/С, Дания					Пока не нужно отправлять, не до этого	6	12,2%
Бюджетное учреждение Здравоохранения Орловской обл. Орловская Областная Клиническая Больница	22.04.2020	4-х струнная корзина для удаления желчных/мочевых камней, многокорозового использования, Ширина раскрытия корзины 25 мм,	5	25 215,06	126 075,30	G-Flex Europe Sprl, Бельгия	https://zakupki.kontur.ru/0354200019720000113		Курбатов Вячеслав Николаевич Регистратура 7 (4862) 46-59-31, Зам. главного врача по хирургии - Александр			49	55,1%
	17.02.2020	Захват типа "корзинка" нитиноловый для удаления камней. Экстрактор хирургический	10	20 265,00	202 650,00	Франция, США	https://zakupki.kontur.ru/0154200000720000067						
Государственное бюджетное учреждение Здравоохранения Республики Крым «Республиканская	20.04.2020	Экстрактор мочевых камней со спиральной нитиноловой корзинкой. Спиральная нитиноловая	10	21 051,99	210 519,90	RosaMed, Монако	https://zakupki.kontur.ru/0175200000420000363	2	Геворкян Рудольф Рафаэльевич				
	20.04.2020	Экстрактор мочевых камней со спиральной нитиноловой корзинкой.	30	21 452,00	643 560,00	RosaMed, Монако							

Рисунок 6 – Пример анализа рынка

После проведения анализа рынка можно узнать с каким процентом потребителей и каким образом компания взаимодействует, для выработки дальнейших действий.

Также при помощи анализа проведенных закупок можно узнать спрос на определенный товар или его эквивалент, что может быть полезно при выведении нового товара на рынок.

Таким образом, количество потенциальных аукционов, в которых компания сможет принять участие увеличится, при этом сохраниться взаимодействие и обмен информации с другими специалистами отдела продаж и цеха. Также появятся дополнительные аналитические инструменты, способные косвенно повлиять на увеличение прибыли компании.

Цель предлагаемого проекта состоит в повышении эффективности деятельности предприятия. Для этого необходимо не только разработать рекомендации, но и оценить их эффективность и затраты на стадии внедрения (таблица 2).

Таблица 2 – Оценка затрат проекта

Название	Обоснование	Стоимость (руб./мес.)
Специалист тендерного отдела	Средняя зарплата сотрудника отдела закупок по России составляет 37 939 рублей в месяц [33]	37 939
Сервис Контур.Закупки	Тариф за пользование сервисом составляет 27 800 рублей в год, но так как компания уже пользовалась данным сервисом в прошлом, по программе лояльности стоимость составит 20 000 рублей в год.	1 666,66
Итого:		39 605,66

При внедрении данных мероприятий нагрузка на специалистов отдела продаж, которые занимались закупками, снизится, позволяя сосредоточиться на своих основных обязанностях и равномерно распределить нагрузку работы с клиентами.

Сервис предоставляет дополнительную информацию по участникам аукционов, позволяет проанализировать предыдущие закупки заказчика, имеет удобный интерфейс, поиск по нескольким шаблонам, возможность сохранять и отслеживать закупки и их протоколы, а также позволит предотвратить «потерю» закупок (рисунок 7).

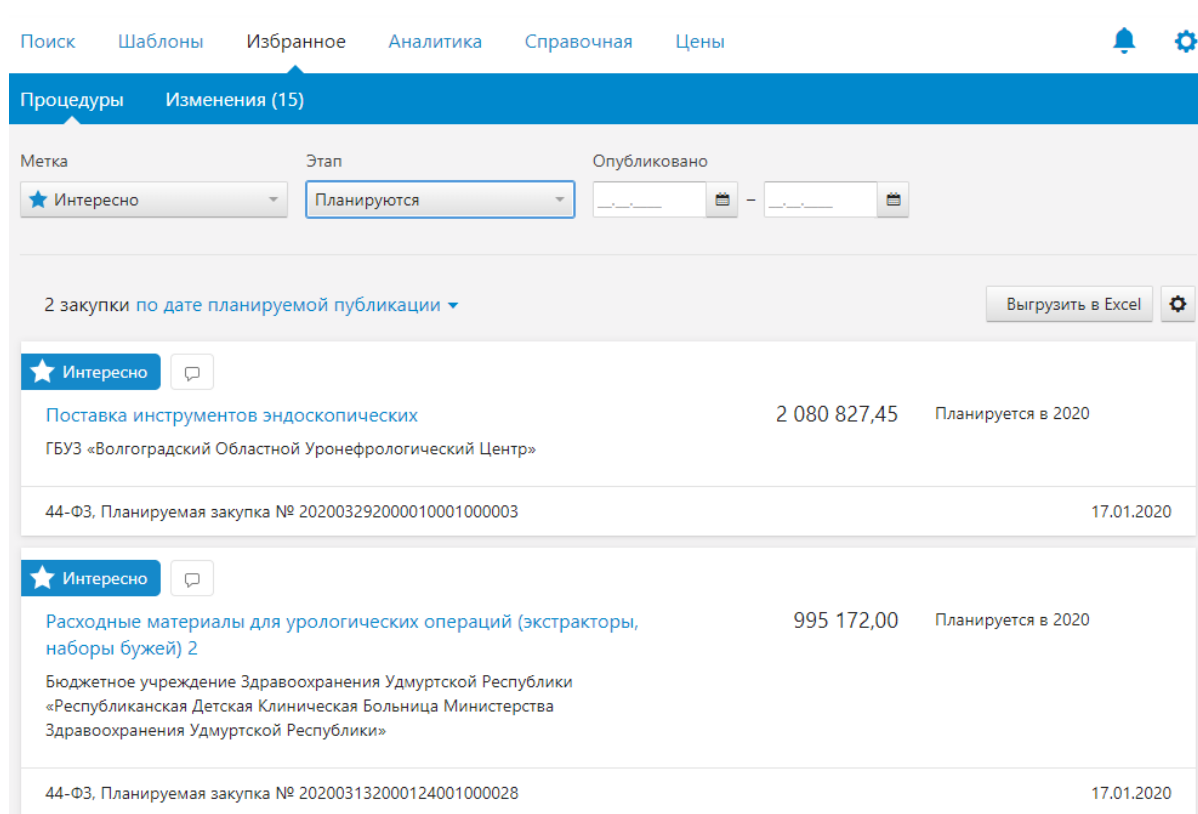


Рисунок 7 – Пример интерфейса сервиса Контур.Закупки

На рисунке 7 изображен скриншот с двумя сохраненными закупками в статусе «планируются», таким образом, когда закупка будет опубликована, ее не придется искать и можно будет заранее подготовить документы и даже продукцию к поставке.

Оценим потенциальную деятельность компании в месяц по тендерам при условии внедрения данных предложений, на основании таблицы 1:

- 2,5 аукциона;
- 395 038 рублей – непосредственное участие в аукционах;
- 150 400 рублей – поставки для «сборных» аукционов;

Текущая деятельность компании в месяц по тендерам:

- 1 аукцион;
- 313 281 рублей – непосредственное участие в аукционах;
- 131 102 рублей – поставки для «сборных» аукционов;

Непосредственное участие компании в аукционах станет эффективнее на 23%, также поставки по «сборным» аукционам увеличатся на 15%.

Также был рассмотрен вариант передачи закупочной деятельности на аутсорс. Были проанализированы несколько компаний по сопровождению торгов и выявлен набор наиболее распространенных оказываемых услуг:

- Мониторинг закупок;
- Участие в тендерах;
- Анализ закупок;
- Получение БГ;
- Связь с заказчиком;
- Личный менеджер;
- Подача жалоб;
- Запрос на разъяснение документации;
- Аналитика;

Стоимость данного решения варьируется от 27 000 до 50 000 рублей, однако, часто на участие в тендерах накладывается ограничение, то есть количество аукционов, в которых компания примет участие лимитировано.

Также нарушается целостность работы коммерческого отдела, также работа оплачивается независимо от победы в тендере.

Так как продукция носит высокотехнологичный характер, часто необходима консультация с техническим директором по поводу ТЗ аукциона, возможна ли поставка указанной продукции, так как отсутствует единое описание подобных наименований. В связи с неоднозначным подходом к ТЗ аукционов, появляется риск пропуска аукционов, подачи некорректной информации о технических характеристиках поставляемой продукции в заявке к участию в закупке, из-за чего шансы проиграть тендер возрастают.

Исходя из большого разброса цен, недостаточной конкретности в доле ответственности, которая компания несет за результаты участия в тендерах, данный не был рекомендован к реализации.

Тогда, после введения рекомендованных мероприятий, новая диаграмма деятельности будет выглядеть следующим образом (рисунок 8):



Рисунок 8 – Диаграмма деятельности по участию в тендере после введения мероприятий

Из данного рисунка видно, что весь процесс полностью лежит на одном сотруднике, за исключением пункта «Участие в торгах», так как при участии в торгах определяется минимальная сумма, за которую поставка может быть осуществлена, в таких случаях необходима консультация с коммерческим директором.

Участие в тендерах — это долгий процесс с большим количеством нюансов в работе с документами. Работа с заказчиком имеет длительную протяженность во времени и в общем случае (особенно в случае длинных продаж) может начинаться задолго до момента выставления первого счета или

заключения договора. И после того, как потенциальный клиент превратился в реального клиента, и на расчетный счет компании поступила первая оплата, необходима кропотливая ежедневная работа для активного участия компании в тендерах, необходимо зарекомендовать себя на рынке как добросовестного поставщика, для этого важно строго следить за всей документацией, вовлеченной в процесс участия в тендере.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
ЗН61	Адигамова Вера Алексеевна

Школа	ШИП	Отделение (НОЦ)	
Уровень образования	Бакалавриат	Направление/специальность	27.03.05 Инноватика

Тема ВКР:

Программа мероприятий по оптимизации управления тендерами в ООО "СМЕТ"	
Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
1. Характеристика объекта исследования (вещество, материал, прибор, алгоритм, методика, рабочая зона) и области его применения	Предметом исследования является система управления тендерами в ООО "СМЕТ". Объектом исследования является ООО "СМЕТ". Область применения: управления тендерами на предприятии по производству инновационного медицинского изделия. Рабочая зона представлена офисным помещением и помещением для производства в жилом доме.
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
1. Правовые и организационные вопросы обеспечения безопасности: <ul style="list-style-type: none"> • специальные (характерные при эксплуатации объекта исследования, проектируемой рабочей зоны) правовые нормы трудового законодательства; • организационные мероприятия при компоновке рабочей зоны. 	Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 24.04.2020) – ГОСТ Р ИСО 26000-2010 Руководство по социальной ответственности. – SA 8000 – ГОСТ 12.0.004-2015 ССБТ. Опасные и вредные производственные факторы. Классификация. 102 – ГОСТ 12.2.032-78 ССБТ. Рабочее место при выполнении работ сидя. Общие эргономические требования. – ГОСТ 12.2.033-78 ССБТ. Рабочее место при выполнении работ стоя. Общие эргономические требования.
2. Производственная безопасность: 2.1. Анализ выявленных вредных и опасных факторов 2.2. Обоснование мероприятий по снижению воздействия	– Превышение уровня шума – Повышенное значение напряжения в электрической цепи, замыкание которой может произойти через тело человека – Недостаточная освещенность рабочей зоны
3. Экологическая безопасность:	– Воздействие изделия на организм человека

4. Безопасность в чрезвычайных ситуациях:	<ul style="list-style-type: none"> – Пожары – Взрывы – Разрушение зданий
--	---

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
---	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ассистент	Мезенцева Ирина Леонидовна			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗН61	Адигамова Вера Алексеевна		

3. Социальная ответственность

Корпоративная социальная ответственность (КСО) – явление достаточно новое для нашей страны. Вместе с тем, оно уже давно и активно развивается на Западе и является нормой для современного цивилизованного бизнеса [33].

К внутренней социальной ответственности бизнеса можно отнести:

- безопасность труда;
- стабильность заработной платы;
- поддержание социально значимой заработной платы;
- дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников;
- развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации, работа по повышению качества взаимоотношений с внешними и внутренними клиентами;
- оказание помощи работникам в критических ситуациях.

В дипломной работе был проведен анализ системы управления тендерами компании ООО «СМЕТ», которая занимается разработкой, производством и продажей инновационного медицинского изделия – экстракторов. Пользователями разработанной программы будут являться сотрудники компании ООО «СМЕТ», работающие в офисе и на производстве.

Наиболее важный аспект, который был рассмотрен в первую очередь, это производственная безопасность. Так как в процессе производства используются электрические инструменты, а также муфельная печь, способная нагреваться до 1000 °С. Немаловажным фактором Все сырье так же следует проверять по сертификатам качества и соответствующим лицензиям, а также срокам годности и ГОСТу.

Также немало важно дать оценку каждому рабочему месту, соответствует ли оно всем техническим нормам.

3.1 Правовые и организационные вопросы обеспечения безопасности

Производственные площади оборудованы в соответствии с нормами техники безопасности. Рабочая зона состоит из: 4 столов, 4 шкафа, склад с комплектующими, настольное освещение (помимо общего света), стулья, оборудование для запайки пакетов для стерилизации, муфельную печь, 10 розеток, формы, продувной аппарат, тиски, строительный фен.

В процессе подготовки рабочего места, руководство опиралось на такие правовые документы как:

1. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 01.04.2019);
2. ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности».
3. ГОСТ 12.2.033-78 ССБТ. Рабочее место при выполнении работ стоя. Общие эргономические требования.

Были рассмотрены аспекты рабочего времени сотрудников. Опираясь на ТК РФ (Статья 100. Режим рабочего времени), был произведен найм 4 сотрудников, директора, технолога, лаборанта и научного руководителя, которые работают в комфортном режиме. Общий режим работы сотрудников – 40 часов в неделю.

Деятельность Компании в области социальной ответственности носит системный характер и направлена на создание эффективных и безопасных рабочих мест, обеспечение социальной защищенности работников, непрерывное профессиональное развитие персонала, поддержание благоприятной социальной обстановки.

Являясь социально ответственным членом общества, Компания принимает на себя следующие обязательства перед всеми заинтересованными в ее деятельности сторонами:

- действовать в соответствии с законодательством;
- быть ответственным партнером государства;
- защищать права акционеров;
- ценить и уважать работников;
- открыто информировать своих клиентов и работников о своей деятельности;
- действовать в соответствии с самыми высокими этическими стандартами;
- нетерпимо относиться к нарушениям трудовой и общественной дисциплины, к коррупции и взяточничеству;
- использовать свои ресурсы с максимальной эффективностью;
- использовать новейшие технологические достижения;
- заботиться об охране окружающей среды;

Ценности, то есть наиболее важные для компании и ее сотрудников правила, являющиеся преваляющими в организации. Основными ценностями являются справедливое отношение к сотрудникам, предприимчивость и инициатива, проявляемая работниками, забота о сотрудниках и клиентах, уважение к работникам, лояльность к компании, компетентность в своей работе, эффективность труда и некоторые другие. Ориентация на соблюдение ценностей корпоративной культуры приводят к достижению успеха в организациях.

Психологический климат – устойчивая система внутренних связей группы, проявляющаяся в эмоциональном настрое, общественном мнении и результатах деятельности людей. Организационный климат является индикатором восприятия работниками корпоративной культуры присущей как компании в целом, так и ее отдельным подразделениям, он показывает мысли

и чувства работников, их удовлетворение или неудовлетворение существующим типом и стилем культуры.

Организация труда в компании строится по общеизвестным составляющим:

- разделение и кооперация труда;
- организация рабочих мест, их оснащение и планировка;
- организация обслуживания рабочих мест;
- условия труда;
- дисциплина труда.

Разделение труда функциональное – комплекс работ разделен между работниками в зависимости от специфики выполняемых ими работ.

Кооперация труда налажена внутри отделов.

Рабочие места спроектированы и оснащены индивидуально для каждого сотрудника в зависимости от специфики выполняемых работ. Рабочие места в производственном отделе спроектированы в зависимости от производимой продукции работником.

Обслуживание рабочего места ведется по смешанной системе, закупкой материалов может заниматься как лаборант, так и работник этого места. Основные принципы обслуживания рабочих мест: функциональность, комплексность, плановость, оперативность, что приводит к бесперебойной работе. Трудовой процесс считается машинно-ручным.

Система оплаты труда персонала ориентирована на мотивацию сотрудников к качественному и результативному труду и определяется:

- важностью и сложностью задач, решаемых сотрудником;
- результатами работы компании за отчетный период;
- результатами работы структурного подразделения компании;
- индивидуальными результатами труда сотрудника;
- уровнем профессиональной квалификации и результатами аттестации сотрудника.

В компании существуют следующие виды материальной помощи работнику:

- мат. помощь сотруднику предприятия, у которого возникают проблемы со здоровьем;
- помощь работнику, у которого случается непредвиденный финансовый кризис;

Плотное сотрудничество с такими организациями как ООО «Центр кластерного развития Томской области», АНО «Томский региональный инжиниринговый центр» и Томской торгово-промышленной палатой предоставляет компании возможность обучения ее сотрудников на выгодных условиях.

3.2 Производственная безопасность

Для анализа факторов, которые могут оказать опасное и вредное воздействие на работников производства и офиса, был проведен сбор данных и сделан вывод о потенциальных угрозах. В таблице 3 представлены опасные и вредные факторы [34].

Таблица 3 – Возможные опасные и вредные факторы

Факторы	Этапы работ			Нормативные документы
	Разработка	Изготовление	Эксплуатация	
Превышение уровня шума	+	+	+	ГОСТ 12.1.003-2014 [35]
Повышенное значение напряжения в электрической цепи, замыкание которой может произойти через тело человека	+	+	+	ГОСТ 12.1.038-82 [36] ГОСТ 12.1.019-2017 [37]

Недостаточная освещенность рабочей зоны	+	+	+	ГОСТ Р 55710-2013 [38] СП 52.13330.2016 [39]
---	---	---	---	---

3.3 Анализ опасных и вредных производственных факторов

На основе данных из таблицы 1 необходимо провести исследование опасных и вредных факторов на производстве. При анализе этапа производственной безопасности, был сделан вывод, что предприятие имеет 3 фактора, которые влияют на работу компании.

При превышении уровня шума в мастерской, источником возникновения фактора является громкая работа продувного аппарата и строительного фена, которое оказывает отрицательное воздействие на организм человека, выражающееся в общем недомогании, головной боли, тошноте. Нормативным эквивалентным уровнем звука на рабочих местах, является 80 дБА. [41]

Далее был рассмотрен фактор недостатка освещения рабочей зоны в офисе/на производстве. Источником возникновения данного фактора является перегорание ламп и несвоевременная их замена, что влечет за собой головные боли, рассредоточение внимания, потерю остроты зрения работника. Допустимые нормы представлены в требованиях к освещению на рабочих местах, оборудованных ПЭВМ:

- освещенность на рабочем столе: 300-500 лк;
- освещенность на экране ПЭВМ: не выше 300лк;
- блики на экране: не выше 40 кд/м²;
- прямая блеклость источника света: 200 кд/м²;
- показатель ослепленности: не более 20;
- показатель дискомфорта: не более 15;
- отношение яркости:

- между рабочими поверхностями: 3:1-5:1;
- между поверхностями стен и оборудования: 10:1;
- коэффициент пульсации: не более 5%. [42]

Далее был рассмотрен фактор повышенного значения напряжения в электрической цепи, замыкание которой может произойти через тело человека. Источником возникновения данного фактора является несоблюдение техники безопасности, использование большого количества электрических приборов, регулируется документами: ГОСТ 12.1.038-82, ГОСТ 12.1.019-2017. Предлагаемые средства защиты от воздействия данного фактора: инструктаж сотрудников, чередование использования электрических приборов: сначала печь, затем продувное оборудование, строительный фен, а не все вместе.

3.4 Обоснование мероприятий по снижению уровней воздействия опасных и вредных факторов на работающих

В предыдущих подпунктах были выявлены опасные факторы и проведен их детальный анализ, в связи с полученными данными были разработаны мероприятия, которые смогут предотвратить чрезвычайные происшествия.

Необходимо поддержание оптимального состояния оборудования, и его эксплуатация по всем вышеприведенным нормам во избежание риска.

Необходимо также уделить особое внимание безопасности труда во избежание травм на рабочих местах. Одно из видимых решений – организация рабочего места в соответствии с нормами безопасности, в том числе: расширение проходов между оборудованием производства, оптимизация кратчайшего пути. Повторный противопожарный инструктаж проводится лицом, ответственным за пожарную безопасность, назначенным приказом (распоряжением) руководителя организации со всеми работниками, независимо от квалификации, образования, стажа, характера выполняемой

работы, не реже одного раза в год, а с работниками организаций, имеющих пожароопасное производство, не реже одного раза в полугодие.

Не достаточная освещенность рабочей зоны приводит не только к снижению работоспособности работника, но и к потере качества и свойств линейки продукции. Неправильная дозировка компонентов может привести к переработке сырья, и, как следствие, к потерям; в худшем случае существуют риски выхода продукта в продажу и выявление аллергических реакций на него. Стоит устанавливать приборы дополнительного освещения над рабочим местом [43].

3.5 Экологическая безопасность

Компания ООО «СМЕТ» занимается разработкой и производством медицинских изделий.

Сырье и комплектующие, которые используются для производства являются полностью безопасными для организма человека, так как это продиктовано требованиями Министерства здравоохранения и Росздравнадзора.

Медицинские отходы в зависимости от степени их эпидемиологической, токсикологической и радиационной опасности, а также негативного воздействия на среду обитания подразделяются на несколько классов опасности.

Медицинские изделия – экстракторы относятся к классу Б опасности (эпидемиологически опасные отходы): Инфицированные и потенциально инфицированные отходы. Материалы и инструменты, предметы, загрязнённые кровью и / или другими биологическими жидкостями.

Система сбора, временного хранения и транспортирования медицинских отходов должна включать следующие этапы:

- сбор отходов внутри организаций, осуществляющих медицинскую и / или фармацевтическую деятельность;

- перемещение отходов из подразделений и временное хранение отходов на территории организации, образующей отходы;
- обеззараживание / обезвреживание;
- транспортирование отходов с территории организации, образующей отходы;
- захоронение или уничтожение медицинских отходов.

После аппаратных способов обеззараживания с применением физических методов и изменения внешнего вида отходов, исключающего возможность их повторного применения, отходы классов Б и В могут накапливаться, временно храниться, транспортироваться, уничтожаться и захораниваться совместно с отходами класса А. Упаковка обеззараженных медицинских отходов классов Б и В должна иметь маркировку, свидетельствующую о проведённом обеззараживании отходов. [44]

3.6 Безопасность в чрезвычайных ситуациях

В случае работы производства и офиса, самая вероятная ситуация возникновения чрезвычайного происшествия – пожар. Причины возникновения пожара:

- преднамеренный поджог;
- замыкание проводки;
- нарушение техники безопасности.

Не осведомленность в отношении пожарной безопасности, приводит к очень большим потерям, в том числе и человеческих жизней. Контроль за состоянием противопожарной безопасности помещения осуществляет управляющий офиса или управляющий компании. Важно, чтобы пожарные выходы были свободны, пожарная сигнализация - исправна, огнетушители соответствовали срокам годности.

Помещение производства и офисных площадей не является собственностью компании и снимается в аренду, находится в

административном помещении с другими организациями, которые также в офисах имеют огнетушители и так же прослушивают инструктаж. По закону (ФЗ №128) собственник обязан иметь договор с лицензированной организацией, осуществляющей обслуживание противопожарных систем. Обслуживающая организация должна иметь лицензию МЧС.

Знак огнетушителя должен находиться в местах размещения огнетушителей, например, на подставках под огнетушители, на шкафах или над огнетушителем, размещенном на кронштейне или в подставке. В помещениях, насыщенных каким-либо оборудованием, заслоняющим огнетушители, должны быть установлены дополнительные указатели их местоположения. Знаки, направляющие к эвакуационному выходу должны располагаться на видных местах на высоте 2,0 – 2,5 м от уровня пола с учетом условий их видимости. Там, где в пределах видимости невозможно прямое наблюдение знака эвакуационного выхода, должны быть указатели направления к выходу, чтобы помогать движению к эвакуационному выходу. Максимальное расстояние между знаками маршрута эвакуации должно быть 5 м. [45].

Следует внимательно изучить необходимые нормативные документы. На основании них, следует составить внутренний пакет нормативных документов, в которые должны входить:

- общая инструкция по противопожарной безопасности для арендаторов;
- отдельные инструкции для каждого вида деятельности в помещении;
- действия сотрудников при пожаре (таблички-инструкции на стенах);
- программы противопожарных инструктажей: первичного, вводного, повторных;
- приказ, которым был назначен ответственный за ПБ на территории помещения.

Также важно создать журналы учета и контроля первичных средств пожаротушения, учета проведения противопожарных инструктажей, учета

проверок и противопожарных инспекций. На рисунке 9 показан образец журнала противопожарной безопасности.

(наименование организации)

ЖУРНАЛ № _____
УЧЕТА ИНСТРУКТАЖЕЙ ПО ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Начат _____ 20__ г.

Окончен _____ 20__ г.

Дата	Фамилия, имя, отчество инструктируемого	Год рождения	Профессия, должность инструктируемого	Фамилия, имя, отчество, должность инструктирующего	Вид проводимого инструктажа	Подпись	
						инструктируемого	инструктирующего
1	2	3	4	5	6	7	8

Рисунок 9 – Пример журнала противопожарной безопасности

Соблюдение простых на первый взгляд правил, может привести к предотвращению последствий несоблюдения пожарной безопасности.

3.7 Выводы по разделу

В ходе работы над разделом были рассмотрены такие вопросы как: правовые и организационные нормы, производственная безопасность, был проведен анализ вредоносных факторов, рассмотрены аспекты экологической безопасности и безопасность в чрезвычайных происшествиях.

Социальная ответственность в данном случае разделяется на работу с сотрудником и с потребителями. Работников необходимо обеспечить безопасным рабочим местом, соответствующим всем приведенным нормам. На данный момент рабочие места сотрудников соответствуют требуемым нормам, включая освещение, удобные кресла, инновационное оборудование. Для потребителей более важный аспект – соответствие самого продукта экологическим нормам. При закупе сырья обращается особое внимание на состав.

Наиболее важный момент в работе производственных и офисных помещений – противопожарная безопасность. Помимо проведения инструктажей, внимательно контролируется срок годности огнетушителей, их наличие и исправность. Кроме того, запасные выходы всегда находятся в свободном доступе.

Заключение

В России на данный момент остаются не разработанными системные институциональные механизмы стимулирования развития инноваций посредством именно конкурентных государственных закупок также, как и отсутствует проработанная стратегия их комплексного использования. Действующие правовые нормы указывают лишь на присутствие отдельных элементов институционального механизма стимулирования инноваций посредством госзакупок, что требует дальнейшего реформирования в этой сфере.

В той форме, в которой Закон о контрактной системе представлен сейчас, он не создает достаточных условий для развития инновационной деятельности страны. Отсутствует необходимое стимулирование тендеров на приобретение инновационной и высокотехнологичной продукции (услуг, работ). Часто компании, претендующие на особые закупки по инновационной продукции, сталкиваются с конкуренцией товар из других категорий, в связи с чем теряют контракты, а поставщики не получают продукции достаточного качества. В данной работе был проведен анализ системы управления тендерами на предприятии ООО «СМЕТ» и разработан комплекс мероприятий по его оптимизации.

К особенностям, присущим объектам закупок, эквивалентным продукции СМЕТ, следует отнести:

- вопросы, возникающие при сопоставлении поставляемого продукта с товаром-эквивалентом (товар, удовлетворяющий ту же самую потребность) и их максимальной обоснованной цены, для формирования аукционной документации;
- наличие нестандартных методов калькуляции затрат; высокотехнологичная и инновационная продукция носит в себе различные технологические решения, затраты на которые не всегда удается рассчитать традиционным способом, также различные технологические решения обычно

ведут к разному уровню удовлетворения заказчика;

- наличие дополнительных нестандартных свойств и характеристик высокотехнологичной и инновационной продукции, что также создает трудности при составлении технического задания к тендерной документации;

На данный момент система управления тендерами ООО «СМЕТ» представляет собой частичное распределение ключевых этапов процесса участия в тендере между всеми сотрудниками отдела продаж.

Данная система управления тендерами нуждается в серьезной доработке так как не использует все возможные ресурсы эффективно. Выявлены основные недостатки:

- недостаточный уровень компетенции в вопросах тендеров;
- отсутствие систематичной работы с тендерами;
- низкий уровень информированности о проходящих тендерах.

При этом участие в государственных закупках является одним из ключевых каналов сбыта предприятия, так как потребителями являются бюджетные учреждения.

Было предложено два проекта по повышению эффективности системы управления тендерами предприятия, которые заключаются во внедрении нового сервиса работы с тендерами и приема на работу специалиста, основной задачей которого будет работа с государственными закупками.

Наличие отдельного сотрудника приведет к:

- централизации деятельности по закупкам;
- возможности остальных сотрудников фокусироваться на своих обязанностях;
- дополнительному анализу различных аспектов рынка;
- систематическому мониторингу потенциальных контрактов.

Новый сервис предоставит многофункциональную базу для работы с закупками, дополнительные инструменты анализа деятельности компании. Наличие специалиста по закупкам поможет обособить процесс участия компании в контрактной системе закупок, повысить качество и количество

заключаемых контрактов. Часто необходима консультация с техническим директором по поводу ТЗ аукциона, возможна ли поставка указанной продукции, так как отсутствует единое описание подобных наименований.

Сервис имеет следующие преимущества:

- Анализ документации закупки, подготовка заявки на участие;
- Анализ поставщиков;
- Анализ заключенных контрактов;
- Анализ заказчиков;
- Подписание контракта онлайн;
- Подача жалобы в Федеральную антимонопольную службу онлайн.

Стоимость предложенных мероприятий была оценена в 39 605,66 рублей в месяц, в то время как потенциальный прирост прибыли, связанный с этими изменениями составит в среднем 101 055 рублей в месяц.

На основе собранных в процессе выполнения работы данных, можно заключить, что, при выполнении вышеупомянутых рекомендаций, непосредственное участие компании в аукционах станет эффективнее на 23%, а поставки по «сборным» аукционам увеличатся на 15%.

В результате проделанной работы предложение об использовании сервиса Контур.Закупки было одобрено и введено на предприятии (приложение А), сервис позволяет актуализировать информацию, получать агрегированные данные в виде отчётов и диаграмм для решения задач получения статистики и выявления нарушений.

Список Публикаций

1. Адигамова В.А. Инновационная деятельность предприятия в разрезе бюджетирования // GAUDEAMUS IGITUR. – 2019. – №4. – с. 3-5.
2. Адигамова В.А. Бюджетирование как инструмент управления инновационной деятельностью предприятия // Стратегия устойчивого развития и экономическая безопасность страны, региона, хозяйствующих субъектов: Материалы XIV Международной научно-практической конференции молодых ученых, студентов и магистрантов, посвященной памяти выдающегося экономиста В.Д. Новодворского. – Барнаул: Изд. АлтГУ. – 2019. – с. 96-103.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 04.04.2020, с изм. от 09.04.2020) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд".
2. Никитская Е.Ф. Инновационный потенциал как основа устойчивого экономического роста // Интеграл. Научно-практический межотраслевой журнал. 2012. № 3(65). С. 48-50.
3. Постановление Правительства РФ от 26.08.2013 N 728 "Об определении полномочий федеральных органов исполнительной власти в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации".
4. Приказ Минпромторга России от 01.11.2012 N 1618 "Об утверждении критериев отнесения товаров, работ и услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции по отраслям, относящимся к установленной сфере деятельности Министерства промышленности и торговли Российской Федерации".
5. Приказ Минобрнауки России от 01.11.2012 N 881 "Об утверждении критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции".
6. Приказ МЧС России от 14.12.2012 N 768 "Об утверждении критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции".
7. Приказ Минздрава России от 31.07.2013 N 514н "Об утверждении Критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции".

8. Приказ Минкомсвязи России от 10.10.2013 N 286 "Об утверждении критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции".
9. Приказ ФМС России от 15.04.2014 N 330 "Об утверждении критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и (или) высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции".
10. Белов В.Е. Поставка товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд: правовое регулирование. М.: Норма; Инфра-М, 2017.
11. Андреева Л.В. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) высокотехнологичной и инновационной продукции (работ, услуг) для обеспечения государственных нужд по новому законодательству // СПС "КонсультантПлюс". 2017.
12. Ivanova V.O. Economics: Yesterday, Today and Tomorrow. 5 - 6, 2018, 10. Понятие инновационной продукции и особенности ее закупки.
13. Костенко М.А. Правовые основы инновационной деятельности: Учебное пособие. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2018. 72 с.
14. Гринев В.П. Критерии отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции // Госзакупки.ру. 2017. N 10. С. 22 - 31.
15. Ослопова Т.П. Проблемы осуществления закупок инновационной продукции в рамках федеральной контрактной системы // Вестник евразийской науки. 2016. №6 (25). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-osuschestvleniya-zakupok-innovatsionnoy-produktsii-v-ramkah-federalnoy-kontraktnoy-sistemy> (дата обращения: 27.04.2020).
16. Корытцев Максим Александрович Инновационные государственные закупки в России: проблемы институционального обеспечения // JER.

2015. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-gosudarstvennye-zakupki-v-rossii-problemy-institutsionalnogo-obespecheniya> (дата обращения: 27.04.2020).
17. Архалович О. В. Принципы контрактной системы в сфере закупок // Юридическая наука и правоохранительная практика. 2017. №3 (25). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/printsiipy-kontraktnoy-sistemy-v-sfere-zakupok> (дата обращения: 27.04.2020).
18. Никитская Е.Ф. Взаимодействие государства и бизнеса в процессе формирования национальной инновационной системы // Транспортное дело России. 2014. № 2. С.59-62.
19. Aleksandrova A.I., Ostapovets E.A., Klochkova A.V. Directions of improving the public procurement system in the Russian Federation // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2017. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/directions-of-improving-the-public-procurement-system-in-the-russian-federation> (дата обращения: 28.04.2020).
20. Flynn, A., and Davis, P. The policy-practice divide and SME-friendly public procurement // Environment and Planning C: Government and Policy, 34(3). 2016. p. 559-578.
21. Grandia, J. Finding the missing link: examining the mediating role of sustainable public procurement behavior // Journal of Cleaner Production, 124, 2016. p. 183-190.
22. Knutsson, H., and Thomasson, A. Innovation in the public procurement process // Public Management Review, vol. 16, no. 2, 2014. p. 242-255.
23. Detelj, K., Jagric, T., and Markovic-Hribernik, T. Exploration of the Effectiveness of public procurement for Innovation: Panel Analysis of EU Countries' Data // Lex localis - Journal of Local Self-Government, 14(1), 2016. p. 93-114.

24. Markovic-Hribernik, T., and Detelj, K. (2016). Simulation of Public Procurement impact on Innovativeness of EU Countries // International Journal of Simulation Modelling, 16(2), 2016. p. 249-261.
25. ООО «СМЕТ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://smet.bz> (дата обращения: 05.06.2020)
26. List-Org Каталог организаций: ООО «СМЕТ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.list-org.com/company/362555> (дата обращения: 05.06.2020)
27. Global Nitinol-based Medical Device Market Research (2015-2019) and Future Forecast (2020-2025) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.marketwatch.com/press-release/nitinol-based-medical-device-market-size-2020-share-emerging-technologies-trends-global-projections-analysis-segmentation-applications-business-opportunity-advancements-forecast-2025-2020-03-26> (дата обращения: 05.06.2020)
28. Федеральный закон "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 N 223-ФЗ (последняя редакция)
29. Приказ Минздрава России от 31.07.2013 № 514н "Об утверждении Критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции"
30. Bart L., Johannes I.M., Hans V. Innovation and public procurement: from fragmentation to synthesis on concepts, rationales and approaches // Innovation: The European Journal of Social Science Research. 2019 URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/13511610.2019.1700101> (дата обращения: 05.06.2020)
31. Сироткина Надежда Геннадьевна, Скребцова Регина Равиловна Особенности закупочных процедур бюджетных учреждений здравоохранения в российской федерации // Медицинский альманах. 2015. №4 (39). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti->

- zakupochnyh-protsedur-byudzhetnyh-uchrezhdeniy-zdravoohraneniya-v-rossiyskoy-federatsii (дата обращения: 05.06.2020)
32. Контур.Закупки [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://zakupki.kontur.ru/Analysis> дата обращения: 05.06.2020)
33. Исследование статистического агентства TRUD [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://russia.trud.com/salary/692/67561.html> (дата обращения: 05.06.2020)
34. Белов, Сергей Викторович. Безопасность жизнедеятельности и защита окружающей среды (техносферная безопасность): учебник для академического бакалавриата / С. В. Белов. - 5-е изд., перераб. и доп.. - Москва: Юрайт ИД Юрайт, 2015. - 703 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://catalog.lib.tpu.ru/catalogue/advanced/document/RU%5CTPU%5Cbook%5C315981> (дата обращения: 05.06.2020)
35. ГОСТ 12.0.003-2015 Опасные и вредные производственные факторы. Классификация
36. ГОСТ 12.1.003-2014 Система стандартов безопасности труда (ССБТ). Шум. Общие требования безопасности
37. ГОСТ 12.1.038-82 Система стандартов безопасности труда (ССБТ). Электробезопасность. Предельно допустимые значения напряжений прикосновения и токов
38. ГОСТ 12.1.019-2017 Система стандартов безопасности труда (ССБТ). Электробезопасность. Общие требования и номенклатура видов защиты
39. ГОСТ Р 55710-2013 Освещение рабочих мест внутри зданий. Нормы и методы измерений
40. СП 52.13330.2016 Естественное и искусственное освещение
41. СанПиН 2.2.4.3359-16 Санитарно-эпидемиологические требования к физическим факторам на рабочих местах

42. СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03 Гигиенические требования к персональным электронно-вычислительным машинам и организации работы
43. ТОИ Р-95120-027-95 Инструкция по охране труда для продавца непродовольственных товаров
44. СанПиН 2.1.7.2790-10 Санитарно-эпидемиологические требования к обращению с медицинскими отходами
45. НПБ 160-97 Нормы пожарной безопасности

Приложение А
(справочное)
Акт о внедрении

Россия, г.Томск, 634021, пр. Фрунзе, 119/Е
Тел/факс: 3822 - 244-535
e-mail: info@smet.bz
www.smet.bz



Общество с ограниченной ответственностью «СМЕТ»

634021, г. Томск, пр-кт Фрунзе, д. 119Е, тел: 8 (382) 224-45-35
ИНН 7014030304 КПП 701701001

АКТ О ВНЕДРЕНИИ

(или практической значимости работы)

В соответствии с выводами, обоснованными в выпускной квалификационной работе Адигамовой Веры Алексеевны на тему: «Программа мероприятий по оптимизации управления тендерами в ООО «СМЕТ»» были использованы рекомендации по оптимизации системы управления тендерами на предприятии. На сегодняшний день компания активно использует сервис Контур.Закупки.

Технический директор ООО «СМЕТ»

Никитина Н.Ф. «15» июня 2020г. Подпись _____

