

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Бизнес-информатика»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ А.Н.Пупков
«_____» _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

090303.01 Прикладная информатика в экономике

Разработка обучающего модуля системы электронных закупок для нужд государственных и муниципальных организаций (на примере Центра бизнес-образования Сибирского Федерального Университета)

Руководитель	_____	зав. кафедры БИ, к.т.н.	А.Н. Пупков
Руководитель	_____	доц. кафедры ЭУБП, к.э.н.	П.А. Муллер
Выпускник	_____		Л.С. Семашкин
Нормоконтролер	_____		Д.И. Ярещенко

Красноярск 2017

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Бизнес-информатика»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ А.Н.Пупков
«_____» _____ 2017 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту: Семашкину Льву Спартаковичу

Группа: УБ 13-10 **Специальность:** 090303.01 «Прикладная информатика в экономике»

Тема выпускной квалификационной работы: Разработка обучающего модуля системы электронных закупок для нужд государственных и муниципальных организаций (на примере Центра бизнес-образования Сибирского Федерального Университета)

Утверждена приказом по университету №2354/с от 22.02.17г.

Руководитель ВКР: А.Н. Пупков – кандидат технических наук, заведующий кафедрой «Бизнес-информатика»

Руководитель ВКР: П.А. Муллер – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление бизнес-процессами»

Исходные данные для ВКР: научная литература, информация об исследуемом предприятии, бухгалтерская отчетность предприятия, регламент технологического процесса предприятия, нормативные документы, принятые на предприятии.

Перечень разделов ВКР:

- 1 Исследование состояния и перспектив развития рынка образовательных услуг
- 2 Анализ эффективности деятельности Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета
- 3 Разработка обучающего модуля системы электронных закупок для Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета

Перечень графического материала:

- Объект и предмет исследования;
- Проблема и актуальность;
- Цель работы;
- Задачи;
- Реализованные программы повышения квалификации;
- Реализованные программы профессиональной переподготовки;

- Основные конкуренты Центра;
- Анализ конкурентоспособности;
- Уровень конкурентоспособности;
- Многоугольник конкурентоспособности;
- Направления повышения конкурентоспособности;
- Требования к разработке;
- Выбор среды разработки;
- Главная страница;
- Формирование плана закупок;
- Добавление позиции закупки;
- Обоснование закупки;
- Документы;
- Стоимость разработки;
- Диаграмма Гантта;
- Оплата труда;
- Оценка эффективности разработки.

Руководитель ВКР

А.Н. Пупков

Руководитель ВКР

П.А. Муллер

Задание принял к исполнению

Л.С. Семашкин

« ____ » _____ 20__ г.

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме «Разработка обучающего модуля системы электронных закупок для нужд государственных и муниципальных организаций (на примере Центра бизнес-образования Сибирского Федерального Университета)» содержит 94 страницы текстового документа, 2 приложения, 73 использованных источника, 21 иллюстрацию, 15 таблиц.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ, ПЕРЕПОДГОТОВКА КАДРОВ, ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ, ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ, ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, АВТОМАТИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА, АНАЛИЗ И РАЗРАБОТКА.

Объект разработки – обучающий модуль системы электронных закупок.

Задачи разработки:

- обосновать необходимость разработки обучающего модуля системы электронных закупок;
- разработать обучающий модуль системы электронных закупок для Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета;
- оценить эффективность предложенного программного продукта.

Разработка обучающего модуля системы электронных закупок для Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета позволит более эффективно проводить курсы повышения квалификации и переподготовки кадров по направлениям, связанным со сферой государственных закупок, а именно повысить интерактивность и наглядность изучаемого объекта. Кроме всего прочего внедрение разрабатываемого программного продукта повлияет на уровень конкурентоспособности образовательного центра на рынке услуг дополнительного профессионального образования города Красноярска.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1 Исследование состояния и перспектив развития рынка образовательных услуг.....	6
1.1 Анализ рынка образовательных услуг в России и за рубежом.....	6
1.2 Факторы и условия развития, а также проблемы организаций, занятых в сфере повышения квалификации и переподготовки кадров	21
2 Анализ эффективности деятельности Центра бизнес-образования Сибирского федерального университет.....	32
2.1 Организационно-экономическая характеристика Центра бизнес-образования Сибирского Федерального Университета	32
2.2 Анализ конкурентоспособности Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета на рынке услуг дополнительного профессионального образования города Красноярск	33
2.3 Анализ основных направлений повышения конкурентоспособности Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета	44
3 Разработка обучающего модуля системы электронных закупок для Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета.....	52
3.1 Анализ существующих информационных технологий и программных продуктов для реализации обучающего модуля системы электронных закупок.	52
3.2 Разработка и внедрение обучающего модуля системы электронных закупок.....	60
3.3 Анализ эффективности предложенного программного обеспечения.....	70
Заключение	81
Список использованных источников	83
Приложение А	91
Приложение Б.....	92

ВВЕДЕНИЕ

Общество вошло в информационный век, компьютеризация процессов затронула все сферы жизни общества, и образование не является исключением. Ведь благодаря информационным технологиям процесс обучения стал более интерактивным и удобным, и как следствие более эффективным. Образовательные учреждения стараются максимально автоматизировать свою деятельность путём использования различных программных продуктов для экономии времени, снижения трудовых затрат, повышения качества предоставляемых услуг.

Актуальность данной работы обусловлена меняющимся Российским законодательством, вследствие которого в ближайшем будущем прогнозируется увеличение спроса на образовательные услуги дополнительного профессионального образования в сфере государственных закупок. Внедрение уникального компьютерного приложения в образовательный процесс, позволит учреждению привлечь новых слушателей, а как следствие и дополнительный финансовый поток.

Объект исследования: подразделение Сибирского федерального университета «Центр бизнес-образования», осуществляющее свою деятельность в городе Красноярске.

Предмет исследования: образовательная деятельность Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета.

Цель работы: разработка эффективного обучающего модуля, имитирующего внутренний дизайн и функционал сайта Единой информационной системы в сфере государственных закупок, который позволит повысить конкурентоспособность Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета, а также повысить интерактивность и наглядность образовательного процесса на предприятии.

Для достижения указанной цели в работе решаются следующие задачи:

1. Исследовать состояние и перспективы развития рынка образовательных услуг.

2. Дать организационно-экономическую характеристику Центра бизнес-образования Сибирского Федерального Университета.

3. Проанализировать эффективность образовательной деятельности Центра бизнес-образования Сибирского Федерального Университета.

4. Обосновать необходимость разработки обучающего модуля системы электронных закупок;

5. Разработать обучающий модуль системы электронных закупок для Центра бизнес-образования Сибирского Федерального Университета.

6. Оценить эффективность предложенного программного продукта.

По результатам разработки планируется создать программный продукт, помогающий изучить процесс осуществления государственных закупок в единой информационной системе.

Методы исследования: системный подход, применяемый к изучению всех аспектов развития компании, с использованием общенаучных методов анализа, синтеза, сравнения, обобщения, группировки и классификации; метод интегральной оценки конкурентоспособности; экспертная оценка; сравнительный анализ; экономико-статический анализ.

1 Исследование состояния и перспектив развития рынка образовательных услуг

1.1 Анализ рынка образовательных услуг в России и за рубежом

Рынок образовательных услуг можно охарактеризовать как систему прямых и опосредованных социально-экономических отношений по поводу купли-продажи товара «образовательные услуги», имеющего потребительную стоимость, рыночную цену, определяемую спросом и предложением [54]. Данная система предполагает возможность выбора потребителем формы и способов удовлетворения потребности в образовании.

В настоящее время в экономической теории сформировалось несколько подходов к определению понятия «рынок образовательных услуг» (приложение А).

Мы будем рассматривать рынок образовательных услуг как договорные отношения, в которые вступают потребители и производители образовательных услуг с целью покупки или продажи данной образовательной услуги.

Структуризация рынка образовательных услуг предполагает выделение основных его структурообразующих элементов по определенным признакам. Наиболее крупными структурообразующими элементами рынка образовательных услуг, выделенными по его сущностным признакам, являются производители образовательных услуг и конечные потребители этих услуг со сложной и многомерной совокупностью их потребностей и интересов [54].

Существует деление производителей образовательных услуг по организационно-правовым формам образовательных организаций. По этому признаку выделяют государственные, муниципальные и негосударственные образовательные организации. Такая классификация вызывает много споров [6,22,31,39,50,52,56,59]. Во-первых, применительно к производителям образовательных услуг она слишком условна, поскольку и те, и другие, и третьи образовательные организации по характеру своей деятельности

ориентированы на решение одних и тех же государственных задач в сфере образования. Во-вторых, на практике такая классификация привела к неоправданному противопоставлению негосударственных образовательных организаций государственным, что спровоцировало недобросовестную конкуренцию между ними на рынке образовательных услуг.

В связи с этим более правильной, является структуризация рынка по группам производителей образовательных услуг на основе следующих признаков: состав учредителей, формы обучения, реализуемые образовательные программы, тип образовательной организации, статус образовательной организации (рисунок 1).



Рисунок 1 – Классификация образовательных учреждений в РФ

Структуризация рынка образовательных услуг с точки зрения их предложения может быть осуществлена по тем же признакам, по которым выделялись группы производителей образовательных услуг. Но помимо такой структуризации интерес представляет деление рынка на группы образовательных услуг по параметрам, отражающим специфику их производства.

По этим параметрам рынок образовательных услуг можно разделить на следующие части:

- образовательные услуги, производство которых оплачивается из федерального и местных бюджетов, из внебюджетных источников, непосредственно потребителем или его спонсором;
- образовательные услуги, цены на которые регулируются государством, и образовательные услуги, цены на которые формируются чисто рыночными механизмами;
- образовательные услуги, предназначенные для группы потребителей и для индивидуального потребителя [59].

Такое деление необходимо для оценки предложения образовательных услуг на рынке, отслеживания тенденций его изменения, для определения стратегии поведения субъектов рыночных отношений. Это важно для производителей образовательных услуг в целях принятия правильных управленческих решений, укрепления позиций на рынке, установления потенциальных конкурентов, активизации спроса на свои образовательные услуги и т. д.

Для Российского рынка образовательных услуг характерна такая особенность, как рассогласование рынка труда и рынка образовательных услуг. Диспропорция между структурой и объемами подготовки специалистов и профессионально-квалификационной структурой спроса на рабочую силу является одним из существенных факторов, задающих количественные и качественные параметры дисбаланса [52].

На практике это завышенный выпуск специалистов по «модным» профессиям (юриспруденция, экономика, менеджмент, финансы и т.д.) в ущерб подготовке кадров для возрождающейся промышленности, социальной сферы и новых рыночных структур (рисунок 2).

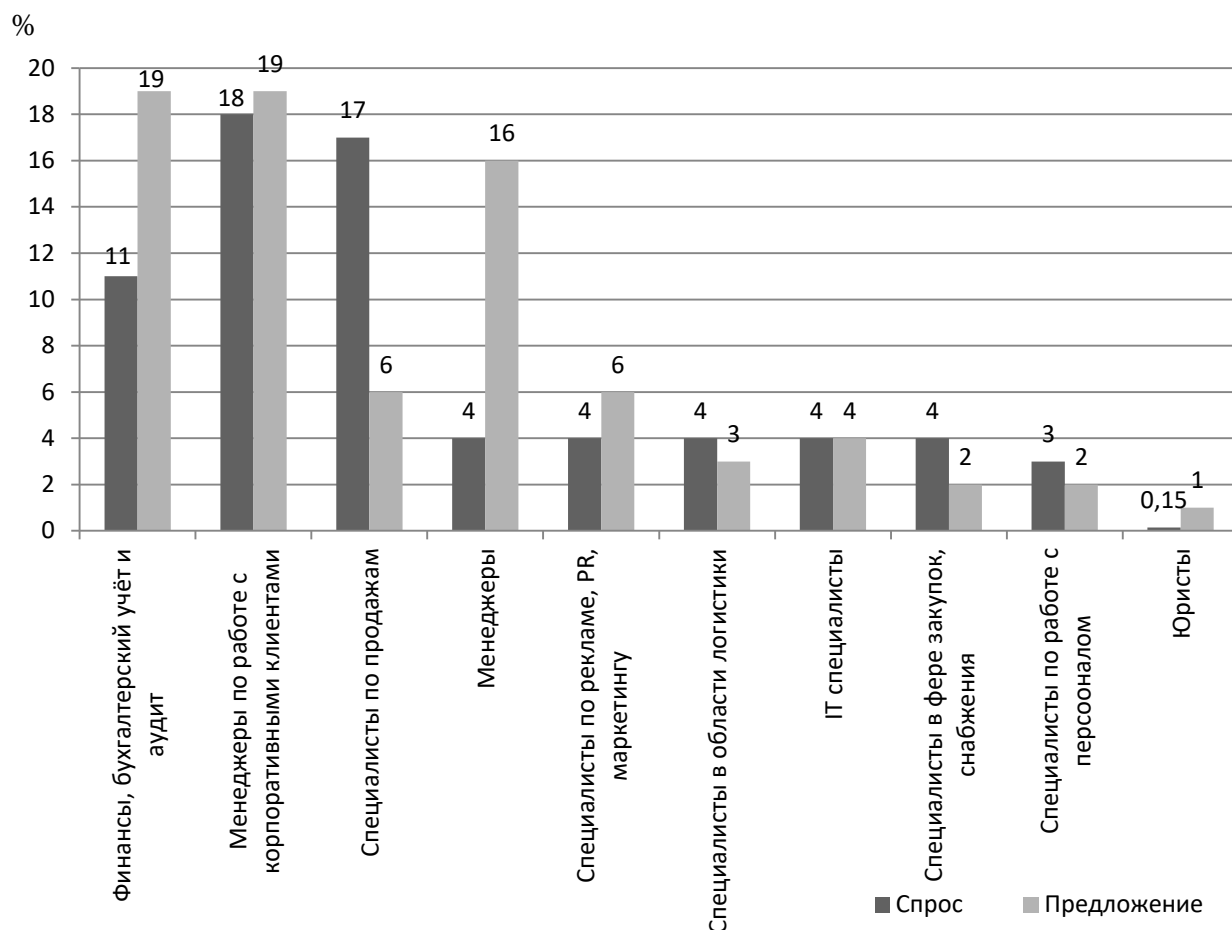


Рисунок 2 – Соотношение спроса и предложения специальностей по их доле на рынке труда в Российской Федерации в 2015 году

Кроме того, существует большой временной лаг между возникновением спроса на специалистов того или иного профиля и периодом, когда этот спрос может быть удовлетворен. По существующему сегодня контуру высшего образования это 3–5 лет, по программам Master of Business Administration (MBA) – 1,5–2 года. Скорость преобразований в экономике и соответственно скорость изменения структуры спроса на специалистов превышают имеющиеся сегодня адаптационные возможности рынка образовательных услуг [56].

Хочется отметить, что спрос на рынке образовательных услуг имеет ярко выраженную региональную локализацию, т. е. большинство абитуриентов являются потребителями на региональном рынке образовательных услуг и большинство выпускников востребованы именно региональным рынком труда [22].

Кризисные явления в стране привели к более жесткой привязке населения к образовательным учреждениям своего региона. Уровень доходов потребителей образовательных услуг не всегда позволяет им обеспечивать обучение и проживание в других регионах страны и за рубежом в период обучения [50].

В настоящее время существует тенденция к сокращению спроса на услуги учреждений начального профессионального образования и, как следствие, сокращение их числа. Спрос на услуги начального профессионального образования крайне низок [6]. В настоящее время около 88% семей предпочитают, чтобы их дети получили высшее образование, 57,4% готовы платить за него. На этом фоне число ориентированных на среднее и начальное профессиональное образование ничтожно: если после 9-го класса продолжать обучение в общеобразовательной школе собирается 62% учащихся, то идти в техникум – 11%, а в профессионально-техническое училище (ПТУ) – только 5% [42].

Очевидно, на планы подростков и их родителей относительно обучения в учреждениях начального профессионального образования влияет дальнейшее трудоустройство выпускников этих заведений. Отличительными особенностями представителей данной социально-демографической группы является их низкая конкурентоспособность на рынке труда из-за отсутствия достаточной квалификации, производственного стажа и практического опыта работы [61,52].

Одна из особенностей, характеризующих ситуацию на рынке образовательных услуг, – массовизация высшего образования [22]. Если в 1970–1980-е гг. численность студентов вузов в стране находилась в пределах 3–

7% населения, а число учреждений высшего профессионального образования достигало 450–500, то с начала 2000-х гг. число вузов двукратно увеличилось (не считая открытия многочисленных филиалов), а количество студентов возросло в 1,77 раза. Однако с 2012 года в условиях кризиса количество абитуриентов начало существенно снижаться, а в след за ними и количество образовательных учреждений, выпускники школ стали отдавать предпочтение работам, не требующим высшего образования (таблица 1).

Установка на получение высшего образования стала общепринятой нормой, которую демонстрируют все возрастные, профессиональные, региональные группы и группы с разным уровнем дохода. Необходимость наличия диплома о высшем образовании в основном диктуют работодатели. Высшее образование – один из основных критериев, по которым рассматривается претендент на ту или иную должность. В 95% случаев работодатель требует наличия диплома о высшем образовании. Образовательная система приобрела черты рыночной: с каждым годом растет спрос со стороны абитуриентов, вузы торопятся ответить предложением [56].

Снижение количества потенциальных потребителей образовательных услуг в связи с негативными демографическими процессами в стране также характерна для современного рынка образовательных услуг в России. С середины 80-х гг. прошлого столетия наблюдается устойчивая тенденция снижения рождаемости, что сказывается на численности потенциального контингента выпускников. Уже сегодня образовательные учреждения ощущают сокращение потока абитуриентов в связи с падением рождаемости. Через несколько лет дефицит студентов станет особенно заметным [50].

Демографическая ситуация в стране способствует повышению качественного уровня образовательных услуг. Как следствие, следует ожидать повышения конкурентной борьбы между вузами.

Таблица 1 – Основные показатели высшего образования Российской Федерации в 2012-2016 учебных годах

Годы	Число образовательных организаций	Численность студентов – всего, тыс. человек	В том числе по формам обучения			На 10000 человек населения приходилось студентов
			Очная	Очно-заочная	Заочная	
2012/13	1046	6075,4	2724,3	229,7	3051,4	424
2013/14	969	5646,7	2618,8	189,2	2838,6	393
2014/15	950	5209,0	2575,0	158,5	2475,5	356
2015/16	896	4766,5	2379,6	149,1	2237,8	325

Специфической особенностью российского рынка образовательных услуг является зависимость от государства. До 1998 г. бюджет системы образования формировался и исполнялся постатейно. То есть бюджетные ассигнования отрасли определялись разветвленностью сети, штатами, уровнем материально-технического оснащения и только косвенно зависели от числа учащихся. Сейчас бюджет формируется по норме расходов на одного ученика или воспитанника. Изменение числа учащихся влечет за собой изменение бюджетного финансирования.

В идеале это должно привести к здоровой конкурентной борьбе между образовательными учреждениями: выигрывает, в конечном счете, то, где выше качество предлагаемых услуг [6]. Таким образом, государство стимулирует конкурентную борьбу между образовательными учреждениями, что должно способствовать качественному росту предлагаемых услуг.

Следует отметить, что в современной России происходит рост монополизации рынка образовательных услуг и, как следствие, увеличение цен на данный вид услуг. Наряду с вузами-монополистами в области образовательных услуг, использующими присущий их статусу механизм ценообразования, существуют и образовательные учреждения, действующие на олигопольном рынке и на рынке монополистической конкуренции. Примером вузов, действующих на таком рынке, являются юридические образовательные учреждения страны. Цены на данном рынке ориентируются на цены лидера и варьируются в определенных пределах. Сейчас стоимость обучения в вузах колеблется от 18 тыс. до 300 тыс. руб. в семестр [51]. Центры дополнительного профессионального образования предоставляют свои услуги по цене от 10 тысяч рублей за курс, в зависимости от региона и выбранной образовательной программы. Так, в городе Тольятти средняя цена на 144 часовые курсы бухгалтерского учёта и аудита равняется 15 тысячам рублей, за аналогичные курсы в Москве установлена цена в 27 тысяч рублей.

Ценовая политика России на рынке высших образовательных услуг адаптирована для среднестатистического гражданина нашей страны и существенно выигрывает у иностранных образовательных учреждений в соотношении цены и качества. В среднем базовое высшее образование в России стоит в ценовом диапазоне от 120 тысяч до 170 тысяч рублей в год. Кроме низких цен, бытовые расходы в России (жилье, еда, транспорт, медицинская страховка и другие) ниже, чем во многих странах.

Иностранным студентам очных отделений предоставляются самые разные льготы, такие же, как и российским учащимся. Некоторые вузы России иногда поощряют талантливых студентов и предоставляют им скидки на обучение. Данные о средних ценах на высшее образование с официального сайта Министерства образования и науки Российской Федерации представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Средние цены Российского высшего образования на 2017 год

Образовательная программа	Стоимость обучения, тысяч рублей в год		
	Минимальная	Средняя	Максимальная
Бакалавриат	67	120-140	380
Специалитет	68	150-170	430
Магистратура	82	160-180	450
Аспирантура	72	200-220	250

Доминирующая особенность современного рынка образовательных услуг – сближение, интеграция национальных систем образования. Россия участвует в международных проектах, активно обменивается учащимися, профессорско-преподавательским составом, а традиции и нормы мировой образовательной системы неизбежно проникают в наше образовательное пространство [57].

Отражением процесса интеграции является сотрудничество образовательных организаций и национальных образовательных систем в выработке единых стандартов качества и единиц измерения учебной нагрузки. В настоящее время в российских вузах идет процесс освоения условий Болонской декларации, подписанной еще в 1999 году. Одним из основных успехов в этой области можно считать ввод на территории Российской Федерации двухступенчатой системы образования (бакалавриат и магистратура).

Чтобы в полной мере понять текущее состояние, а в последующем и определить перспективы рынка образовательных услуг, необходимо рассмотреть его в глобальном масштабе. Международный рынок образования представляет собой систему отношений между производителями, поставщиками и потребителями образовательных услуг. услуги

предоставляются гражданам за пределами их стран, а также иностранными учреждениями на внутренних рынках, в том числе с использованием информационных и сетевых технологий [13].

Для современного международного рынка образовательных услуг (МРОУ) характерны такие тенденции, как:

- рост масштабов рынка и объемов продаж образовательных услуг, международной мобильности студентов, преподавателей и исследователей;
- интернационализация высшего образования и развитие трансграничного образования;
- усиление конкуренции и появление новых игроков на рынке международного образования;
- значительное повышение активности учебных заведений (что особенно заметно проявилось в условиях мирового финансового кризиса);
- изменение рядом государств экспортно-импортной политики в сфере образования;
- формирование региональных рынков образовательных услуг;
- разработка новых стратегий экспорта образовательных услуг;
- слияние академических учреждений или присоединение отдельных институтов в качестве факультетов университетов, создание образовательных кластеров;
- ускоренный рост международных университетских сетей;
- повышение роли (и доли) консалтинга и тестирования среди предлагаемых образовательных услуг;
- расширение круга международных и национальных провайдеров, в том числе за счет необразовательных структур;
- повышение внимания к качеству предоставляемых образовательных услуг со стороны различных участников рынка образовательных услуг;
- создание и развитие сетевых структур, объединяющих различных участников рынка образовательных услуг;

– переход от массового набора студентов к поиску лучших и талантливых.

Основной сегмент МРОУ составляют программы высшего образования. По оценкам Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР), сейчас в мире около 140 миллионов студентов проходят обучение в 36 000 высших учебных заведениях. По прогнозам экспертов, через 10 лет число студентов удвоится в значительной степени в результате увеличения числа получающих высшее образование в Азии и Европе [1]. Под воздействием процессов глобализации количество студентов, выбирающих обучение вне пределов своей страны, продолжает расти. В докладе 2012 года ОЭСР приводятся данные о том, что с 2000 по 2010 год количество иностранцев, поступающих в вузы за пределами своей страны, увеличилось на 99 % – с 2,1 до 4,1 миллиона человек [69].

Задачу привлечения талантливых иммигрантов в наукоемкие сектора экономики через образование ставят перед собой все развитые страны [12]. В США для поддержки инновационной экономики требуется, по мнению специалистов Центра исследований высшего образования Калифорнийского Университета (Беркли), удвоить количество иностранных студентов к 2020 г [64].

Япония пересмотрела аналогичную цифру для себя в сторону ее тройного увеличения, не менее амбициозные планы и у других конкурентов.

Как отмечается в статье «Глобальный рынок международных студентов: перспективы Америки», развитие экономики знания связано с обеспеченностью специалистами, особенно в области точных наук, инженерного дела и математики.

Рост числа докторантов в США в последние годы обеспечивался притоком талантливых молодых ученых из Китая, Индии, Южной Кореи и Тайваня, составлявших не менее 20 % от числа докторантов США [2].

Мировой рынок высшего образования характеризуется высокой концентрацией: более половины всех студентов, обучающихся за рубежом, приходится на США, Великобританию, Германию, Австрию, Францию и Канаду (рисунок 3).

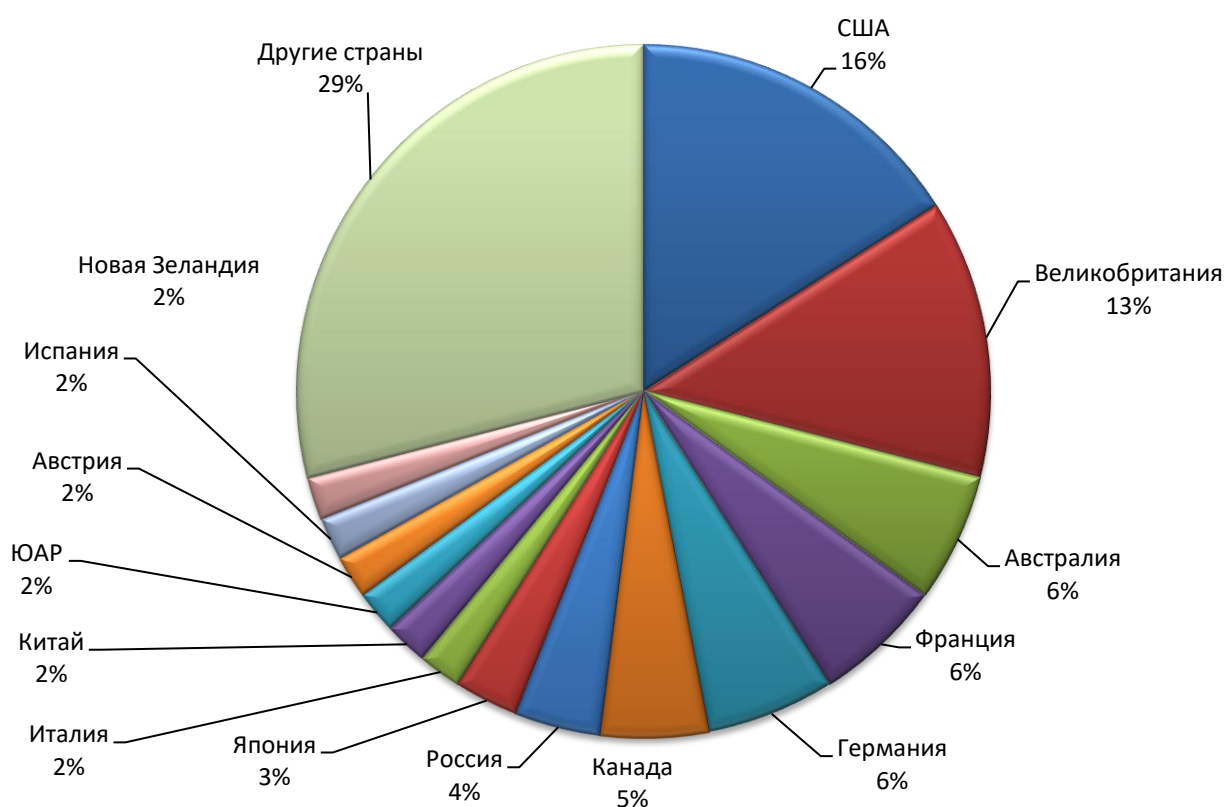


Рисунок 3 – Доля иностранных по отношению к общему количеству студентов в странах мира

В Европе количество иностранных студентов превысило 1,5 миллиона человек, из которых большая часть приезжает из стран, не входящих в Европейский союз. Испания не входит в список ключевых стран, однако является популярной страной для обучения студентов из Латинской Америки (в последние годы на этом рынке заметно активизировалась Куба).

Лидерство по обучению международных студентов сохраняют США: по данным Института международного образования (ИЕ), в 2008–2009 г. в стране обучались 672 тыс. иностранных студентов, в 2009–2010 году – 691 000 человек, в 2010/11 учебном году в американских вузах получали образование 723 277 иностранных студентов (из них 4692 из России).

В отчете ОЭСР отмечалось, что 20 % так называемых «мобильных студентов», обучающихся вне пределов своих стран, выбирают США для обучения. За прошедшее десятилетие количество иностранных студентов в США выросло на 32 % [70]. Постоянное лидерство США на рынке международных образовательных услуг обуславливается высоким качеством образования. Как показывает статистика, иностранных студентов не смущает высокая цена на высшее образование в США (таблица 3).

Таблица 3 – Средние цены на высшее образование в США на 2017 год

Наименование образовательного учреждения	Стоимость обучения на бакалаврской программе, рублей в год
Oregon State University	855 000,00
Arkansas State University	570 000,00
Seattle City University	855 000,00
Boston Northeastern University	1 083 000,00
University of Wisconsin-Eau Claire	684 000,00

В последние годы на мировом рынке образовательных услуг наблюдается значительный рост конкуренции, несмотря на то, что США и Западная Европа продолжают привлекать наибольшее число международных студентов, другие страны все более активно соперничают за место на мировом рынке международного образования [65].

Например, Сингапур планирует привлечь 150 тысяч иностранных студентов к 2015 году, Иордания – 100 тысяч иностранных студентов к 2020 году, Япония – 300 тысяч иностранных студентов к 2025 году. К середине 2011 года число иностранных студентов в Малайзии превысило 90 тысяч. Агентство по высшему образованию Малайзии ориентировано на то, что к 2020 году число иностранных студентов превысит 200 тысяч человек [73].

Среди стран, стремящихся потеснить лидеров на международном рынке образования, в последнее десятилетие экспертами выделялась Австралия.

Образовательные услуги 10 лет назад были третьим по значению источником доходов страны, ежегодно экспорт образовательных услуг приносил около 18 миллиардов долларов. Международные студенты составляли 20 % всех студентов страны [32].

Отличительной особенностью этой страны по сравнению с другими мировыми лидерами в области образования является значительно более высокий процент студентов, привлекаемых на программы бакалаврской подготовки, а не постдипломного обучения, как в США или Великобритании. Австралия принимала такое же количество студентов из Китая (включая Гонконг), как и Соединенные Штаты [67].

Несмотря на рост конкуренции на рынке международного образования, принципиально ситуация не меняется, лидеры сохраняют свои позиции. Однако современные тенденции и процессы подтверждают прогноз, что лидерство США уже не очевидно и международные студенты могут выбирать страну для своего обучения из множества вариантов.

Развитие системы высшего образования в целом ряде стран (Китай, Индия, Малайзия, Япония, Сингапур и др.) и меры по привлечению иностранных студентов (миграционная политика, стоимость обучения и его качество, вопросы безопасности) могут серьезно повлиять на рынок международных образовательных услуг, а также ослабить привлекательность обучения, по крайней мере долгосрочного, для своих студентов за рубежом (таблица 4).

Таблица 4 – Статистические показатели количества иностранных студентов в странах за 2000 и 2015 года

Страна	Количество иностранных студентов в стране, человек за 2000 год	Количество иностранных студентов в стране, человек за 2015 год
США	514 723	690 923
Великобритания	224 598	455 600
Франция	160 532	278 213
Австралия	138 381	253 717
Германия	175 065	244 776
Китай	52 150	238 184
Канада	44 335	174 760
Япония	64 011	141 774
Россия	58 992	113 823
Другие страны	262 080	932 746
Итого	1 680 000	3 454 615

Подводя итог, хочется отметить, что наибольшую долю Российского и мирового рынка образовательных услуг составляет высшее образование. В условиях спада спроса на услуги высшего образования в России в последние года, наблюдается тенденция сокращения количества высших учебных заведений, вследствие чего растёт конкуренция и качество предоставляемых услуг, но на сегодняшний день оно всё же остаётся объективно низким по сравнению с мировыми показателями. Министерство образования и науки Российской Федерации проводит политику по привлечению иностранных студентов, однако мировым лидером в этой области, несмотря на высокую стоимость обучения, остаётся США, где 16% от общего числа студентов страны являются иностранцами. Развитие рынка образовательных услуг обуславливается тенденциями к росту объёма рынка, усилению конкуренции,

повышению внимания к качеству предоставляемых образовательных услуг со стороны различных участников рынка образовательных услуг, унификацией мировых норм вследствие процесса глобализации, а также к созданию международных образовательных кластеров.

1.2 Факторы и условия развития, а также проблемы организаций, занятых в сфере повышения квалификации и переподготовки кадров

Иногда имеющиеся знания и навыки специалиста оказываются недостаточными. Однажды полученные знания неизбежно устаревают. Чтобы получить желаемую должность или не потерять уже имеющуюся, приходится повышать квалификацию или получать дополнительное профессиональное образование.

Дополнительное профессиональное образование (ДПО) – это обучение специалистов и рабочих кадров на базе начального, среднего, высшего, послевузовского образования в целях повышения их профессиональных знаний, совершенствования деловых качеств либо для переквалификации, что даст им возможность сменить сферу деятельности.

Получать дополнительное профессиональное образование в России могут «лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование», а также «лица, уже имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование» [29]. Как правило, курсы по повышению квалификации и переподготовки кадров платные. За одним исключением, специалист имеет право каждые пять лет повышать свою квалификацию за счет работодателя.

В условиях возрастающего динамизма и неопределенности постиндустриального общества спрос на образовательные услуги в сфере бизнеса и менеджмента стал быстро расти [11]. Бизнес предъявляет все возрастающий спрос на образовательные услуги, которые обеспечивают ему подготовку высококвалифицированных управленческих кадров, соответствующих новым требованиям рынка.

По мере того как ускоряется распространение производственных новаций, расширяется и круг новых управленческих подходов, найденных и апробированных в передовых хозяйственных структурах, возрастает потребность в их применении, а значит, и обновлении знаний в области экономики и управления специалистов-управленцев [27].

Рынок дополнительного профессионального образования в России появился совсем недавно, сама система этого рынка относительно нова. Однако уже сейчас предлагаются разные программы, способные удовлетворить большой спектр запросов потребителей. Более того, программ так много, что потенциальному клиенту очень сложно выбрать из огромного числа предложений и их результатов. К тому же в стране сложилась ситуация, при которой правильные знания, к сожалению, далеко не всегда становятся востребованными [3].

До недавнего времени ДПО ориентировалось на взрослое население [36]. Неудивительно – производство развивается, появляются новые технологии. Однако сегодня прослеживается тенденция на увеличение числа вчерашних студентов, заинтересованных в получении дополнительного образования. Это связано с так называемым «компромиссным» выборе профессии. Абитуриенты выбирают не то, что хотят и что востребовано, а то, что доступно и модно. В результате, к 5 курсу половина группы отсеивается, а среди тех, кто все-таки доучится, только четверо-пятеро действительно хотят работать по специальности. Единственный выход из ситуации – получить дополнительное профобразование.

Дополнительное профессиональное образование направлено на удовлетворение образовательных и профессиональных потребностей, профессиональное развитие человека, обеспечение соответствия его квалификации меняющимся условиям профессиональной деятельности и социальной среды [29].

Обучение по дополнительным профессиональным программам осуществляется как одновременно и непрерывно, так и поэтапно (дискретно) [43]. В том числе обучение может проходить в виде освоения отдельных учебных предметов, курсов, модулей, прохождения практики и с применением сетевых форм, если это предусмотрено образовательной программой и (или) договором об образовании.

Система российского дополнительного образования дает возможность выбора. В настоящее время образовательные учреждения повышения квалификации реализуют три вида ДПО:

– повышение квалификации – это обновление теоретических и практических знаний, совершенствование навыков специалистов в связи с постоянно повышающимися требованиями к их квалификации. Программа повышения квалификации направлена на совершенствование и (или) получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации [29]. Повышение квалификации работников может проводиться по мере необходимости. Обучение может быть с отрывом от работы, без отрыва от работы, с частичным отрывом от работы и по индивидуальным формам обучения. В основном, программы повышения квалификации организуются по заявкам предприятий. Периодичность прохождения курсов устанавливают сами работодатели. Однако закон гласит, что курсы повышения квалификации должны проводиться не реже одного раза в 5 лет в течение всего трудового стажа работника;

– профессиональная переподготовка (сокращённо ПП) – это получение дополнительных компетенций (знаний, умений, навыков, а также личностных качеств), необходимых для выполнения функций нового направления профессиональной деятельности или получения дополнительной квалификации. Данная форма обучения доступна лицам, имеющим среднее или высшее профессиональное образование, а также (с 1 сентября 2013 года) учащимся вузов и колледжей. Программы профессиональной переподготовки

разработаны Министерством образования и науки России в качестве альтернативы второму высшему образованию. Профессиональная переподготовка – удобный, недорогой и, главное, быстрый способ (программа включает только профильные дисциплины) получить второе образование, освоить новую специальность. Этим она выгодно отличается от второго высшего образования, которое длится 3 года и более, значительно дороже и насыщено общими предметами. Как и в случае с программами основного высшего образования, поступая на специальности профессиональной переподготовки, можно выбрать любую форму обучения: с отрывом от работы (очное), без отрыва от работы (вечернее или дистанционное), с частичным отрывом от работы (заочное) и по индивидуальным формам обучения. Форму профессиональной переподготовки устанавливает учебное заведение в зависимости от сложности программы;

– стажировка – это «практика» на специально созданных или выделенных работодателем рабочих местах. Основная цель стажировки – формирование и закрепление профессиональных знаний, умений и навыков по полученной квалификации (профессии, специальности). Также стажировка незаменима при изучении передового опыта, приобретении профессиональных и организаторских навыков для специалистов, планирующих занять более высокую должность. Стажировка может быть как самостоятельным видом ДПО, так и составной частью программы повышения квалификации или профессиональной переподготовки (в одном ряду с лекциями, семинарами). Как правило, сотрудников на стажировку командировывает их работодатель. Продолжительность стажировки, являющейся самостоятельным видом дополнительного образования, устанавливает работодатель по согласованию с руководителем предприятия, где будет проходить стажировка. Согласно государственным требованиям, она может варьироваться от 2 до 4 месяцев. Если стажировка является составной частью программ профессиональной переподготовки или повышения квалификации, её

продолжительность и периодичность устанавливает учебное заведение, где реализуется данная ДПО-программа.

На сегодняшний день в России наиболее развитыми и популярными программами ДПО являются программы MBA (Master of Business Administration – Мастер делового администрирования) [14].

MBA – программа постдипломного образования, в рамках которой осуществляется подготовка менеджеров общего профиля для работы в разных сферах деятельности. Ключевым элементом обучения является его универсальность. Программа дает базовые знания по маркетингу, менеджменту, развитию бизнеса, финансам, управлению человеческими ресурсами и другим дисциплинам. Также она объясняет, как происходит взаимодействие между различными областями бизнеса.

На 2014 год емкость рынка программ бизнес образования в России составляла 10,2-12 миллиардов рублей. Большая часть этих средств сосредоточена в Москве (50-70%). Эта цифра может быть занижена, как минимум, в полтора-два раза. Программы делового образования реализуют около 130 школ бизнеса и центров образования. Студентам предлагаются более 150 программ, из которых почти 90% – программы MBA, общие стратегические и специализированные.

Стоимость обучения на программах MBA в Москве находится, в среднем, в диапазоне от 300 до 700 тысяч рублей за 2 года. Меньше 300 тысяч рублей стоит программа MBA с элементами дистанционного обучения.

В таблице 5 представлены некоторые цены на вечерние программы MBA по базовой программе стратегический менеджмент по состоянию на 15.12.2016 г.

Таблица 5 – Стоимость курсов МВА по стратегическому менеджменту центров бизнес-образования Москвы

Центр бизнес-образования	Продолжительность программы	Стоимость программы, рубли
Банковский институт ВШЭ	2 года	480000
Высшая коммерческая школа ВКШ ВАВТ	2 года	410000
Высшая школа бизнеса МГУ	1,5 года	690000
Высшая школа бизнес-информатики ВШБИ ВШЭ	20 месяцев	536000
Высшая школа государственного администрирования ВШГА МГУ	2 года	480000
Высшая школа инновационного бизнеса МГУ	1,5 года	360000
Высшая школа корпоративного управления РАНХиГС	20 месяцев	490000
Высшая школа менеджмента ВШМ ВШЭ	2 года	790000
Высшая школа финансов и менеджмента РАНХиГС	2 года	705000
Высшая школа управления проектами ВШУП ВШЭ	2 года	599000
Институт бизнеса и делового администрирования РАНХиГС	1,5 года	800000
Институт делового администрирования и бизнеса Финансового университета	2 года	510000
Институт коммуникационного менеджмента ИКМ ВШЭ	19 месяцев	557000
Институт международной экономики и бизнеса РУДН	2 года	380000
Институт отраслевого менеджмента РАНХиГС	2 года	460000

Любая организация, и образовательная не исключение, должна стремиться к повышению своей эффективности, развитию на рынке, повышению конкурентоспособности. Для этого необходимо разрабатывать стратегии управления предприятием. Одной из первоочередных задач стратегического менеджмента является выделение факторов, непосредственно влияющих на уровень результативности деятельности предприятия и его эффективности.

Выделим 5 основных факторов [53], как движущих сил развития предприятия, занятого в сфере предоставления услуг дополнительного профессионального образования:

- востребованность дополнительного профессионального образования на рынке образовательных услуг – основной фактор развития образовательных учреждений, поскольку предложение должно быть обеспечено спросом для функционирования, а как следствие и для возможности развития предприятия;

- квалифицированные кадры – немаловажный фактор, влияющий на качество предоставляемых образовательных услуг, а как следствие и на конкурентоспособность образовательной организации;

- техническое оснащение – учреждение должно быть оснащено необходимым современным оборудованием для проведения эффективного образовательного процесса. Известно, что качество образования повышается вследствие включения в образовательный процесс интерактивной составляющей и привязке теории к реальным жизненным ситуациям, смоделировать которые помогут компьютеры, проекторы, интерактивные доски и т.п.;

- материальная база – один из главных факторов развития образовательного учреждения. Ведь, материал – это то, из чего формируется образовательная услуга – товар на рынке образования. Предлагая качественный товар, организация не только обеспечивает качество своей деятельности, но и высокий уровень конкурентоспособности;

– функционирование на базе Государственного университета – на мой взгляд, данный фактор, в условиях современной действительности, оказывает сильное влияние на функционирование центров дополнительного образования и косвенно затрагивает все остальные факторы. Образовательное учреждение, действующее как подразделение Университета, может быть обеспечено высококвалифицированными кадрами (преподавателями университета), актуальной материальной базой (используя библиотеку университета), техническим оснащением (за счёт бюджета университета, а не только за счёт своей прибыли), определённым имиджем и репутацией (используя символику и помещения университета). Кроме того университет – это хорошая платформа для поиска клиентов, а сотрудничая с ним, можно рекламировать образовательный центр используя университетские СМИ.

С целью выявления особенностей рынка бизнес-образования рассмотрим условия, необходимые для его эффективного функционирования и развития:

– реальный плюрализм типов и форм собственности и форм хозяйствования;

– хорошо развитая система экономического и административного регулирования экономики государством (преимущественно экономическими методами), которая создает предусловия для существования регулируемого рынка;

– надежность и доступность всесторонней информации о рынке. Рынок бизнес-образования России характеризует ограниченная открытость информации о нем. Это один из самых сложно оцениваемых рынков в мире и стране, что предопределено специфическим характером его продуктов;

– конкурентная борьба между субъектами предпринимательской деятельности. Для России характерно, что ведущие бизнес-школы территориально расположены в столицах, где конкуренция достаточно высока. Однако в других регионах страны рынки бизнес-образования более монополизированы. Данное наблюдение требует дополнительных

исследований региональных рынков, а также разработки механизмов, стимулирующих усиление конкурентной борьбы между бизнес-образовательными структурами;

– развитый и разветвленный комплекс объектов собственности, которые могут стать объектом покупки-продажи. В отношении рынка бизнес-образования объекты собственности особые — это образовательные программы, которые в большинстве случаев являются еще и объектами интеллектуальной собственности. Несмотря на этот факт, важно соблюдать рыночный подход, определяя наиболее значимые характеристики образовательных программ, влияющих на выбор потребителей и отражающих их качество;

– наличие рыночной инфраструктуры, то есть комплекса институтов, предприятий, служб и организаций, обеспечивающих обслуживание рынка, покупку-продажу разных объектов собственности и др. Организации, осуществляющие деятельность в сфере предоставления услуг дополнительного профессионального образования сталкиваются с проблемами, которые сдерживают развитие этих организаций и понижают их эффективность. К основным проблемам можно отнести [19,2,28]:

– жесткие лицензионные нормы, которые сдерживают развитие сетей обучающих структур, негосударственных образовательных учреждений и открытых форм образования. Многие организации игнорируют процедуру лицензирования, вследствие чего возникают проблемы с признанием дипломов и сертификатов, выданных этой образовательной организацией;

– неразвитость социального партнерства в сфере профессионального образования и, как следствие, низкая степень участия предприятий в обучении как действующих, так и будущих работников;

– кадровая проблема. Данная проблема связана со сложностью привлечения и удержанием на предприятии педагогов с хорошим образованием и высокой квалификацией вследствие их дефицита. В образовательной организации должна существовать развитая кадровая политика. Привлечённые

педагоги должны быть удовлетворены уровнем заработной платы, условиями труда и обеспечением социального пакета. Кроме того образовательная организация должна предоставлять возможность профессионального обучения для своих сотрудников для того, чтобы с течением времени качество предоставляемого образования, не снижалось. К сожалению далеко не все образовательные организации способны вести эффективную кадровую политику из-за недостатка средств;

– недостаточное финансирование. Эта проблема характерна не только для организаций дополнительного профессионального образования. Отсутствие средств является причиной нехватки кадров в системе образования в целом по стране. К тому же, чтобы идти в ногу со временем, необходимо внедрять новые технологии, обновлять уже устаревшее оборудование. На это у учебного заведения средства есть далеко не всегда. Для решения этой проблемы необходимо увеличение доли образования в структуре расходов Федерального бюджета, а также повышения доходной части бюджета, по средствам проведения грамотной экономической политики Государства и выхода страны из экономического кризиса;

– излишняя теоретическая направленность также является проблемой образовательных организаций в сфере ДПО. Получив хорошую теоретическую подготовку, мало кто может применить знания на практике. Поэтому, приходя на работу и пытаясь приложить полученные знания, сотрудники переживают серьёзную адаптацию, связанную с невозможностью сопоставить свои знания с практической деятельностью. Для устранения этой проблемы необходимо повышать практическую ценность занятий, например, ввод интерактивных составляющих в виде компьютерных приложений и аудио-видео сопровождения.

В большинстве регионов основными потребителями услуг, изначально ориентированных на бизнес, становятся государственные заказчики, а основная часть доходов в структуры поступает от заключенных государственных контрактов [4].

В связи с этим в качестве основных стратегических направлений развития бизнес-образования в России можно определить следующие [44]:

- развитие системы социального партнерства в сфере бизнес-образования;
- выдвижение инициатив относительно совершенствования нормативно-правовой базы бизнес-образования;
- совершенствование содержания и технологий бизнес-образования;
- развитие системы обеспечения качества образовательных услуг в области экономики и бизнеса;
- создание интегрированных форм бизнес-образования западных и отечественных школ;
- определение значимых направлений развития экономики, ориентированной на мировой бизнес, сопряженный с внутренним бизнес-потенциалом российской молодежи;
- построение модели российской бизнес-школы с учетом социально-экономических особенностей России;
- совершенствование экономических механизмов в сфере бизнес-образования.

Суммируя, можно отметить, что хотя рынок услуг дополнительного профессионального образования в России относительно молодой, он активно развивается. Однако существуют факторы, сдерживающие и тормозящие его. Учитывая эти факторы, а также изучив тенденции и условия развития рынка дополнительных образовательных услуг, государству необходимо проводить политику по его регулированию. В частности по снижению налоговой нагрузки на малые предприятия, занятые в сфере ДПО, по упрощению процедуры лицензирования таких образовательных учреждений, по выдвижению инициатив относительно совершенствования нормативно-правовой базы бизнес-образования, а также по развитию системы социального партнерства в сфере бизнес-образования.

2 Анализ эффективности деятельности Центра бизнес-образования Сибирского федерального университет

2.1 Организационно-экономическая характеристика Центра бизнес-образования Сибирского Федерального Университета

2.2 Анализ конкурентоспособности Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета на рынке услуг дополнительного профессионального образования города Красноярска

В современных рыночных условиях, когда постоянно возрастают ожидания и требования потребителей, конкурентоспособность фирмы является одним из основных критериев ее успешного развития [5]. Необходимость оценки и поддержания конкурентоспособности организации, в том числе в сфере образовательных услуг, диктуется внешними условиями ведения хозяйственной деятельности, которые требуют от экономических субъектов проведения анализа протекающих на рынке процессов с целью обеспечения качественного удовлетворения потребительского спроса. Для обеспечения конкуренции все большее внимание необходимо уделять не только эффективному использованию ресурсов, а также стратегии развития компании, обновлению ее основных бизнес-процессов [58,9].

На Красноярском рынке услуг дополнительного профессионального образования представлены как частные образовательные учреждения, так и огромное количество центров, функционирующих как подразделений государственных ВУЗов. Только в Сибирском федеральном университете на сегодняшний день существуют 29 центров ДПО, относящихся к 15 институтам.

К Институту управления бизнес-процессами и экономики относятся 2 Центра ДПО: Центр бизнес-образования и Центр повышения квалификации. На базе первого реализуются 39 программ ДПО, а на базе второго 17 [47].

Для проведения анализа конкурентоспособности, в частности для выделения сильных и слабых сторон Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета на рынке услуг дополнительного профессионального образования города Красноярска, необходимо выделить основных конкурентов Центра, осуществляющих образовательную деятельность, схожую по направлению с деятельностью Центра. Как отмечалось ранее, основными программами ЦБО СФУ в рамках курсов

повышения квалификации являются: «Основы предпринимательской деятельности», «Осуществление, контроль и управление закупками» (очная форма), «Управление в сфере закупок», «Осуществление, контроль и управление закупками» (дистанционная форма) [48]. Наиболее популярными программами профессиональной переподготовки кадров в Центре в свою очередь являются: «Переводчик в сфере профессиональных коммуникаций», «Менеджер контрактной службы», «Специалист в сфере закупок».

Филиал Института профессиональных контрактных управляющих в городе Красноярске привлекает слушателей на курсы профессиональной переподготовки по направлению «Профессиональное управление государственными и муниципальными закупками», а также курсы повышения квалификации по направлению «Профессиональный контрактный управляющий в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [21], тем самым конкурируя с Центром бизнес-образования СФУ. Институт дополнительного образования и повышения квалификации Красноярского государственного педагогического университета (КГПУ) как и Центр проводит курсы профессиональной переподготовки по направлению «Переводчик в сфере профессиональных коммуникаций», а также курсы «Основы предпринимательской деятельности» [18], которые в свою очередь являются самой популярной программой повышения квалификации Центра. Сибирский центр профессионального развития реализует курсы повышения квалификации по направлению «Организация закупочной деятельности» [49], тем самым являясь конкурентом Центра с его программой «Осуществление, контроль и управление закупками». Институт дополнительного профессионального образования Красноярского государственного аграрного университета (КрасГАУ) реализует программу «Английский язык для профессиональной коммуникации», а также «Основы предпринимательской деятельности» [20], что повторяет сразу два основных направления деятельности Центра, и, исходя из этого, может считаться его конкурентом. Центр дополнительного профессионального образования

Сибирского государственного технологического университета (СибГТУ) совместно с Региональным учебным центром подготовки кадров для системы государственных и муниципальных закупок (РУЦ-ГиМЗ) проводит 108-часовые курсы повышения квалификации по направлению «Специалист в сфере закупок» (приложение Б) [46], сравнимые с курсами профессиональной переподготовки Центра по направлению «Специалист в сфере закупок».

Исходя из вышеизложенного, основными конкурентами Центра на Красноярском рынке услуг ДПО являются:

- «Институт профессиональных контрактных управляющих» («ИПКУ»);
- Институт дополнительного образования и повышения квалификации КГПУ (ИДОПК КГПУ);
- «Сибирский центр профессионального развития» («СЦПР»);
- Институт дополнительного профессионального образования КрасГАУ (ИДПО КрасГАУ);
- Центр дополнительного профессионального образования СибГТУ (ЦДПО СибГТУ).

Первое и третье образовательные учреждения являются частными, остальные выступают как подразделения государственных университетов. Проведём оценку конкурентоспособности перечисленных организаций.

Существует три основных подхода в системе оценки конкурентоспособности: метод экспертных оценок, использование в системе расчетов весовых характеристик (метод интегральной оценки), применение интегрированного показателя [25]. В качестве ограничений в использовании данных подходов отметим субъективность и условность представленных оценок. Для оценки конкурентоспособности Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета был выбран метод интегральной оценки с элементами экспертной оценки. Достоинством метода интегральной оценки, описанного И. В. Захаровой [15], несомненно, является комплексный подход, попытка в одном показателе учесть основные группы показателей

конкурентоспособности образовательной услуги: организационные, стоимостные, маркетинговые, потребительские, мотивационные. Для расчета интегральной оценки конкурентоспособности показатели объединены в три группы: нормативно-имиджевые, ценовые и технологические, где нормативно-имиджевые показатели отражают соответствие услуги стандарту или качеству, а также репутацию учреждения, предоставляющего образовательную услугу ($I_{НИП}$), технологические показатели должны отражать уровень материально-технической базы ($L_{ТП}$), ценовые – это стоимость услуги $E_{ЦП}$. Уровень конкурентоспособности образовательного учреждения (УК) предложено определять по формуле (1):

$$УК = I_{НИП} \frac{L_{ТП}}{E_{ЦП}}, \quad (1)$$

где УК – уровень конкурентоспособности образовательного учреждения дополнительного профессионального образования;

$I_{НИП}$ – значение группы нормативно-имиджевых показателей конкурентоспособности;

$L_{ТП}$ – значение группы технологических показателей конкурентоспособности;

$E_{ЦП}$ – значение группы ценовых показателей конкурентоспособности.

В данной методике основные группы показателей оцениваются от «0» до «1», то есть уровень несоответствия или соответствия стандарту. Оценка группы показателей выводится путём нахождения среднего арифметического из показателей, принадлежащих группе.

Следующий перечень из 13 показателей [40], разбитый на три группы, составлен на основе опроса руководителей, заместителей руководителей, сотрудников отвечающих за анализ качества образовательных услуг (далее – Эксперты) образовательных учреждений ДПО города Красноярска, представленных выше. По их мнению, данные критерии оказывают наиболее

сильное влияние на УК учреждений дополнительного профессионального образования.

Группа нормативно-имиджевых показателей:

– интерактивность образовательного процесса (I_1) – уровень взаимодействия слушателя с преподавателем, предметом обучения или с другими слушателями, существенно влияет на скорость усвоения и заинтересованность слушателей в получаемой информации [45] (оценка «1» – очень высокая, оценка «0» – очень низкая);

– качество образовательных услуг (I_2) – это востребованность полученных знаний в конкретных условиях их применения для достижения конкретной цели и повышения качества жизни. Качество знаний определяется их фундаментальностью, глубиной и востребованностью в работе после окончания обучения [9] (оценка «1» – очень высокое, оценка «0» – очень низкое);

– разнообразность спектра образовательных услуг (I_3) – количество и разносторонность реализуемых учреждением программ дополнительного профессионального образования (оценка «1» – очень разнообразный, оценка «0» – очень узконаправленный);

– доверие к учреждению (I_4) – уровень доверия, влияющий на выбор клиентом образовательного учреждения. По оценке Экспертов является важнейшим двигателем продаж образовательных услуг в условиях конкурентной борьбы (оценка «1» – очень высокое, оценка «0» – очень низкое);

– рекламная активность учреждения (I_5) – повторяемость и интенсивность рекламной деятельности образовательного учреждения, влияющая на создания имиджа и как следствие повышения уровня доверия потенциального клиента (оценка «1» – очень высокая, оценка «0» – очень низкая);

– актуальность программного портфеля (I_6). Образовательным учреждениям ДПО необходимо формировать перечень образовательных программ, руководствуясь результатами постоянного мониторинга

конъюнктуры рынка ДПО. Кроме того при формировании данного перечня следует следить за меняющимся законодательством, а также состоянием рынка труда (оценка «1» – очень высокая, оценка «0» – очень низкая).

Группа технологических показателей:

– качество технологий и методик образовательной деятельности (L_1) – использование образовательным учреждением актуальных продвинутых методик преподавания, постоянный мониторинг и реакция на новые тенденции в области педагогических технологий [23] (оценка «1» – очень высокое, оценка «0» – очень низкое);

– качество преподавательского состава (L_2) – уровень компетентности преподавателей, их наблюдательность, известность, наличие научно исследовательской деятельности, наличие способности заниматься преподавательской деятельностью и устанавливать контакты с внешней и внутренней средой [17] (оценка «1» – очень высокое, оценка «0» – очень низкое);

– обеспеченность учебно-методическими материалами (L_3) – наличие в образовательном учреждении обширной и актуальной материальной базы, влияющей на качество знаний, получаемых слушателями [8] (оценка «1» – очень высокая, оценка «0» – очень низкая);

– уровень компьютерной вооружённости образовательного процесса (L_4) – использование компьютеров, интерактивных досок, проекторов, интернета в образовательной деятельности, для обеспечения наглядности предоставляемой информации [33].

Группа ценовых показателей:

– привлекательность средней стоимости курсов повышения квалификации (E_1) – отношение потенциального клиента к средней стоимости курсов повышения квалификации образовательного учреждения в сравнении с конкурентами (оценка «1» – очень высокая, оценка «0» – очень низкая);

– привлекательность средней стоимости курсов профессиональной переподготовки (E_2) – отношение потенциального клиента к средней стоимости

курсов профессиональной переподготовки образовательного учреждения в сравнении с конкурентами (оценка «1» – очень высокая, оценка «0» – очень низкая);

– привлекательность средней стоимости стажировок (E_3) – отношение потенциального клиента к средней стоимости стажировки, проводимой образовательным учреждением в сравнении с конкурентами (оценка «1» – очень высокая, оценка «0» – очень низкая).

В ходе личного интервьюирования руководителя Центра, а также Экспертов, представляющих каждое образовательное учреждение ДПО из списка конкурентов Центра, были выявлены не только сами показатели, по их мнению, оказывающие наибольшее влияние на уровень конкурентоспособности учреждений ДПО, но и запрошена оценка их предприятия по каждому показателю в диапазоне от «0» до «1», для проведения анализа конкурентоспособности методом интегральной оценки, в частности выявления УК для каждого из предприятий-конкурентов. Сводная таблица с результатами экспертной оценки по показателям представлена в таблице 8.

Таблица 8 – Оценка основных показателей конкурентоспособности Красноярских образовательных учреждений ДПО

Показатели	Значение показателя					
	ЦБО СФУ	«ИПКУ»	ИДО ПК КГПУ	«СЦПР»	ИДПО КрасГАУ	ЦДПО СибГТУ
1 Нормативно-имиджевые						
1.1 Интерактивность образовательного процесса						
1.2 Качество образовательных услуг						
1.3 Разнообразие спектра образовательных программ						
1.4 Доверие к учреждению						

Окончание таблицы 8

Показатели	Значение показателя					
	ЦБО СФУ	«ИПКУ»	ИДО ПК КГПУ	«СЦПР»	ИДПО КрасГАУ	ЦДПО СибГТУ
1.5 Рекламная активность учреждения						
1.6 Актуальность программного портфеля						
2 Технологические						
2.1 Качество технологий и методик образовательной деятельности						
2.2 Качество преподавательского состава						
2.3 Обеспеченность учебно-методическими материалами						
2.4 Уровень компьютерной вооруженности образовательного процесса						
3 Ценовые						
3.1 Привлекательность средней стоимости курсов ПК						
3.2 Привлекательность средней стоимости курсов ПП						
3.3 Привлекательность средней стоимости стажировок						

В рамках метода интегральных оценок, используя формулу 1 и данные из таблицы 8, рассчитаем уровень конкурентоспособности образовательных учреждений ДПО города Красноярска, реализующий схожие с Центром образовательные курсы (таблица 9).

Таблица 9 – Расчёт уровня конкурентоспособности учреждений ДПО

Образовательное учреждение	Формула расчёта	Уровень конкурентоспособности
Центр бизнес-образования СФУ		
Институт профессиональных контрактных управляющих		
Институт ДО и ПК КГПУ		
«Сибирский центр профессионального развития»		
Институт ДПО КрасГАУ		
Центр ДПО СибГТУ		

Исходя из проведённой интегральной оценки конкурентоспособности, можно отметить, что Центр бизнес-образования Сибирского федерального университета, имея УК равным 0.757, находится на втором месте по уровню конкурентоспособности образовательных учреждений дополнительного профессионального образования в городе Красноярске, осуществляющих образовательную деятельность по схожим направлениям подготовки, уступая лишь Институту профессиональных контрактных управляющих, с уровнем конкурентоспособности равным 0.933.

Для выявления сильных и слабых сторон Центра построим многоугольник конкурентоспособности, используя экспертные оценки основных показателей, представленных в таблице 8, для учреждений дополнительного профессионального образования города Красноярска (рисунок 8).

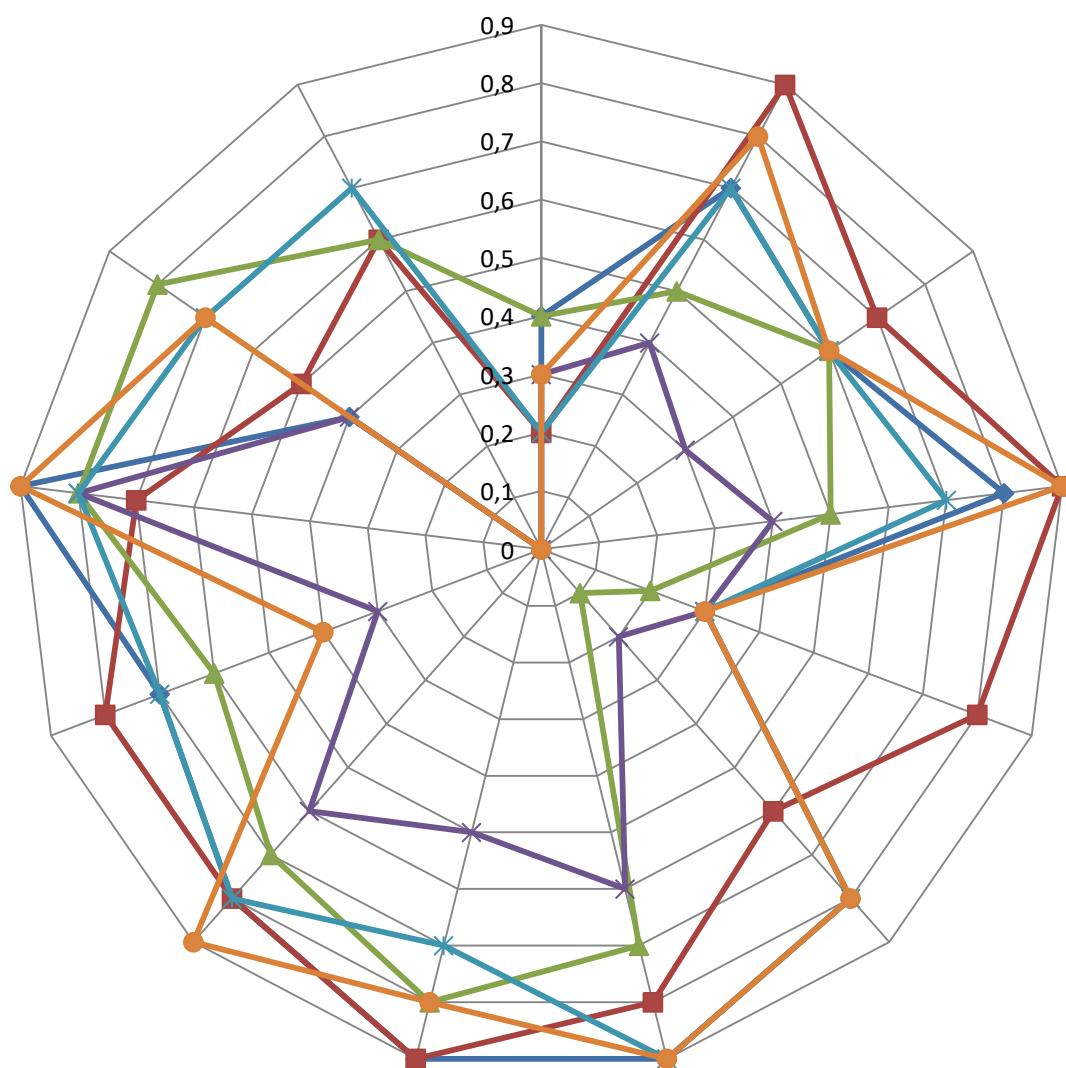


Рисунок 8 – Многоугольник конкурентоспособности учреждений дополнительного профессионального образования города Красноярск

Руководствуясь данными, наглядно представленными на рисунке 8, выделим сильные и слабые стороны Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета. К сильным сторонам можно отнести показатели: «Доверие к учреждению», «Актуальность программного портфеля», «Качество технологий и методик образовательной деятельности», «Качество преподавательского состава», «Обеспеченность учебно-методическими материалами», а также «Привлекательность средней стоимости курсов повышения квалификации». Данные показатели имеют экспертную оценку большую или равную 0.8. К слабым сторонам Центра, с оценкой равной и

менее 0.4, следует отнести низкую рекламную активность, низкую интерактивность образовательного процесса, а также отсутствие программ стажировок.

Таким образом, в ходе анализа конкурентоспособности Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета была запрошена экспертная оценка по основным показателям, оказывающим сильное влияние на уровень конкурентоспособности образовательных учреждений ДПО. По результатам этой оценки был рассчитан уровень конкурентоспособности Центра. Данный показатель составляет 0.757, что ставит Центр на второе место по УК образовательных учреждений ДПО, реализующих схожие направления подготовки, в городе Красноярске.

На основе анализа конкурентоспособности Центра были выявлены его основные сильные и слабые стороны. Центр бизнес-образования СФУ выигрывает у своих конкурентов на рынке услуг ДПО города Красноярска по следующим показателям:

- доверие к учреждению;
- актуальность программного портфеля;
- качество технологий и методик образовательной деятельности;
- качество преподавательского состава;
- обеспеченность учебно-методическими материалами;
- привлекательность средней стоимости курсов повышения квалификации.

В свою очередь в деятельности Центра выявились показатели с низким уровнем экспертной оценки или вовсе с её отсутствием, к ним относятся следующие:

- интерактивность образовательного процесса;
- рекламная активность учреждения;
- отсутствие программ стажировок.

2.3 Анализ основных направлений повышения конкурентоспособности Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета

Для определения основных направлений повышения конкурентоспособности Центра бизнес-образования необходимо учитывать как сильные, так и слабые стороны деятельности учреждения, поскольку вместе с принятием мер по понижению негативного влияния низкооценённых показателей, следует поддерживать высокий уровень тех аспектов деятельности, оценки по которым выгодно отличаются от конкурентов.

Исходя из вышеизложенного, выделим основные направления повышения конкурентоспособности Центра:

– повышение интерактивности образовательного процесса. Подход к образовательному процессу среди представленных выше образовательных учреждений, в большинстве своём не отличается. Организации используют электронную методическую литературу, презентации, а также видео материалы, однако, исходя из многоугольника конкурентоспособности (рисунок 8), можно отметить, что Центр существенно уступает своим конкурентам по показателю «Интерактивность образовательного процесса». Преимуществами интерактивных методов обучения является то, что обучение становится индивидуальным, учитывающим особенности личности, интересы и потребности каждого ученика, кроме того появляется возможность емко и сжато представить любой объём учебной информации. Следует отметить, что с использованием интерактивных методик обучения в несколько раз улучшается визуальное восприятие, значительно упрощается процесс усвоения учебного материала, кроме того активизируется познавательная деятельность слушателей, они получают теоретические знания и практические навыки. Для повышения уровня интерактивности образовательного процесса в Центре должны реализовываться различные виды интерактивного обучения такие как, мозговые штурмы, круглые столы, деловые игры, кейс-обучение, мастер

классы. Более того необходимо внедрять интерактивные программные продукты, использование которых позволит слушателям взаимодействовать непосредственно с предметом обучения, что позволит облегчить, а также ускорить восприятие материала. Это благоприятно повлияет на мотивацию слушателей и общую эффективность образовательного процесса;

– повышение рекламной активности учреждения. Центр проводит довольно редкие рекламные кампании, часто ограничиваясь лишь рекламными каналами Сибирского федерального университета (реклама на телевизорах университета, объявления в университетской газете). Наиболее эффективная на сегодняшний день интернет-реклама практически не используется (на данный момент у Центра существует лишь непопулярный профиль в социальной сети Instagram). Уделение должного внимания рекламе позитивно отразится на количестве слушателей Центра, что в свою очередь положительно скажется на экономических результатах подразделения СФУ, а также на его имидже на рынке услуг ДПО города Красноярск. Для повышения рекламной активности Центру необходимо регулярно подавать рекламные объявления в городские средства массовой информации (телевидение, газеты, радио и т.п.). Более того следует принять меры по продвижению Центра в социальных сетях (SMP), путём создания и развития учётных записей ЦБО во Вконтакте, Twitter, Instagram, YouTube. В рамках процесса SMP Центру необходимо регулярно оповещать свою аудиторию о результатах деятельности и новостях Центра, для поддержания интереса целевой аудитории, кроме того для привлечения новых подписчиков (потенциальных слушателей Центра), можно использовать рекламные акции, розыгрыши призов;

– разработка программ стажировок и включение их в перечень образовательных услуг Центра. В отличие от своих конкурентов, Центр бизнес-образования СФУ не реализует стажировку как вид дополнительного профессионального образования, что, вследствие отсутствия оценки по показателю «Привлекательность средней стоимости стажировок», значительно сказывается на уровне конкурентоспособности учреждения. Разработав и

внедрив в образовательный процесс программы стажировок, Центр может существенно увеличить количество слушателей, что позитивно скажется на его экономических показателях.

Кроме, перечисленного выше, перечня мер по понижению негативного влияния низкооценённых показателей, следует уделить внимание поддержанию высокого уровня показателей, относящихся к сильным сторонам Центра. В частности хочется отметить такое направление, как поддержание актуальности портфеля образовательных программ Центра.

Как отмечалось ранее, образовательным учреждениям ДПО необходимо формировать перечень образовательных программ, руководствуясь результатами постоянного мониторинга конъюнктуры рынка ДПО и имея в виду меняющееся законодательство, а также состояние рынка труда.

В рамках поддержания актуальности программного портфеля Центра бизнес-образования СФУ, считаю нужным определить направления дополнительного профессионального образования, предоставляемые Центром, которые набирают популярность и могут быть наиболее востребованы в ближайшее время.

Согласно изменениям, внесенным в Трудовой кодекс Российской Федерации, с 1 июля 2016 года работодатель обязан применять профессиональные стандарты в части требований к квалификации работника, если они установлены законодательством. Поскольку Федеральный закон №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» содержит такие требования, использование этих стандартов становится обязательным с указанной даты.

В соответствии с Федеральным законом №44-ФЗ, заказчики обязаны создать контрактные службы или назначить контрактных управляющих. Работники контрактной службы, контрактный управляющий должны иметь высшее образование в сфере закупок или дополнительное профессиональное образование (к непрофильному высшему) в сфере закупок (пройти курсы

повышения квалификации и получить квалификацию специалиста в сфере закупок).

Для определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) заказчик создает комиссию по осуществлению закупок. Заказчик включает в состав комиссии преимущественно лиц, прошедших переподготовку или повышение квалификации в сфере закупок и должны иметь документ, подтверждающий такое повышение квалификации или переподготовку.

В связи с этим нововведением, в ближайшее время прогнозируется большой рост спроса на услуги дополнительного профессионального образования, а именно на направления повышения квалификации «Специалист в сфере государственных закупок» или схожих с ними программами профессиональной переподготовки [58].

Курсы повышения квалификации, а также курсы профессиональной переподготовки в сфере государственных закупок присутствуют в списках образовательных программ сразу трёх конкурентов Центра, представленных выше. «Сибирский центр профессионального развития» предлагает своим слушателям 48-часовой курс повышения квалификации по направлению «Специалист по закупкам», однако по состоянию на май 2017 года не сформировано ни одной учебной группы, обучающейся по данному направлению. Это связано в первую очередь с тем, что данное образовательное учреждение только зашло на рынок образовательных услуг дополнительного профессионального образования города Красноярска и не успело сформировать необходимый кадровый состав и наработать хорошую материальную базу. Кроме того данное учреждение предлагает самый короткий курс повышения квалификации по программе «Специалист по закупкам», что в свою очередь может вызвать недоверие у потенциальных слушателей. Филиал Института профессиональных контрактных управляющих в городе Красноярске привлекает слушателей на 804-часовые курсы профессиональной переподготовки по направлению «Профессиональное управление государственными и муниципальными закупками», стоимостью 21 000 рублей,

а также на 168-часовые курсы повышения квалификации «Профессиональный контрактный управляющий в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», стоимостью 6 500 рублей, тем самым конкурируя с Центром бизнес-образования СФУ в актуальном направлении деятельности учреждений ДПО. Следует отметить, что количество часов данных программ, в Институте профессиональных контрактных управляющих больше, чем в Центре, а стоимость ниже, что даёт явное преимущество филиалу «ИПКУ». Центр дополнительного профессионального образования на базе СИБГТУ, проанализировав изменение законодательства, объединился с региональным учебным Центром подготовки кадров для системы государственных и муниципальных закупок и Сибирским государственным аэрокосмическим университетом, организовав 108-часовую программу повышения квалификации по направлению «Специалист в сфере закупок» (приложение Б). Стоимость такого курса составляет 13500 рублей и занимает две недели. После освоения образовательной программы и успешного прохождения итоговой аттестации выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца с реестровым номером, под которым слушатель будет зарегистрирован в «Едином Реестре» специалистов прошедших повышение квалификации по данной программе который ведется Институтом управления закупками и продажами им. А.Б. Соловьева НИУ ВШЭ г. Москва.

В рамках курсов повышения квалификации и переподготовки кадров по направлениям, связанных с осуществлением закупочной деятельности, основными задачами обучения слушателей являются:

- освоение основных положений Федеральных законов № 44-ФЗ и № 223-ФЗ;
- актуализирование всех знаний и нововведений в сфере законодательства, сопряжённого с закупочной деятельностью;
- планирование закупок и анализ своих возможностей для заключения контракта с единственным поставщиком;

- обучение профессиональному проведению закупки по Федеральному закону №44-ФЗ;
- профессиональная подготовка проектов контрактов и проведение экспертизы их исполнения;
- ознакомление с практикой проверок Федеральной антимонопольной службы Российской Федерации в 2016-17 годах;
- получение рекомендации по практике применения норм 44-ФЗ;
- обучение использованию внутреннего функционала личного кабинета сайта Единой информационной системы в сфере государственных закупок.

На данный момент филиал Института профессиональных контрактных управляющих города Красноярск, предлагая своим слушателям самые полные и дешёвые программы управления государственными закупками, имеет самый высокий уровень конкурентоспособности на рынке услуг ДПО, реализующих схожие направления подготовки. Из этого можно сделать вывод о том, что ключевым фактором успеха для отрасли услуг дополнительного профессионального образования является актуальность портфеля образовательных программ учреждения. Для её поддержания необходима своевременная реакция на тенденции развития рынка услуг ДПО. Результатами актуализации перечня предоставляемых образовательных программ должны быть: включение в портфель новых развивающихся направлений, исключение невостребованных программ, проведение работ по модернизации образовательного процесса по популярным курсам.

На сегодняшний день образовательные учреждения, осуществляющие образовательную деятельность по направлениям, связанным с государственными закупками, сталкиваются с проблемой невозможности интерактивного обучения слушателей использованию внутреннего функционала личного кабинета сайта Единой информационной системы в сфере государственных закупок. Это связано с тем, что доступ в личный кабинет осуществляется лишь по цифровой подписи, которая выдаётся

Федеральным казначейством Российской Федерации государственным и муниципальным учреждениям, непосредственно участвующих в закупочной деятельности. Так как, в соответствии с Федеральным законом №63-ФЗ «Об электронной подписи», подпись, конфиденциальность которой нарушена, признаётся недействительной, передача её слушателям становится невозможна, а на сайте Единой информационной системы в сфере государственных закупок отсутствует демонстрационная версия для ознакомления с функционалом сайта, учреждения ДПО вынуждены прибегать к обучению слушателей, лишь с использованием теоретической базы, без практической привязки, что существенно понижает скорость усвоения и заинтересованность слушателей в получаемой информации.

Суммируя вышеизложенную информацию, можно выделить основные направления повышения конкурентоспособности Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета:

- разработка и реализация Центром программ стажировки, как вида образовательной услуги ДПО, который успешно реализуется его конкурентами на городском рынке услуг дополнительного профессионального образования;
- проведение активных рекламных кампаний, в рамках повышения рекламной активности Центра, для привлечения новых слушателей и создания имиджа образовательного центра;
- повышение уровня интерактивности образовательного процесса Центра путём внедрения в него методик интерактивного обучения, а также программных приложений, позволяющего сделать процесс более эффективным и интересным слушателю, что в свою очередь позволит повысить конкурентоспособность Центра на рынке услуг ДПО города Красноярск;
- актуализация программного портфеля, путём развития Центром программ повышения квалификации и профессиональной подготовки по перспективным развивающимся направлениям, в частности по программам профессиональной переподготовки «Специалист в сфере закупок».

Для повышения уровня интерактивности образовательного процесса, а также в рамках актуализации портфеля образовательных программ Центра, путём модернизации перспективных направлений образовательной деятельности, считаю нужным разработать электронный обучающий модуль, имитирующий внутренний дизайн и функционал сайта государственных закупок, для образовательных нужд Центра бизнес-образования СФУ по самому перспективному направлению дополнительного профессионального образования, а именно «Специалист в сфере закупок». Необходимость реализации такого модуля вытекает из отсутствия доступа в личный кабинет сайта Единой информационной системы государственных закупок у образовательного учреждения, вследствие чего становится невозможным демонстрация внутреннего функционала сайта слушателям. Образовательный процесс, в условиях отсутствия доступа, в основном состоит из теоретической части и теряет свою практическую значимость.

3 Разработка обучающего модуля системы электронных закупок для Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета

3.1 Анализ существующих информационных технологий и программных продуктов для реализации обучающего модуля системы электронных закупок

Для выбора программного продукта, в первую очередь, необходимо определиться с основными требованиями к разрабатываемому обучающему модулю. К таковым следует отнести:

- повторение внутреннего дизайна личного кабинета сайта Единой информационной системы в сфере государственных закупок, располагающегося по адресу www.zakupki.gov.ru (далее – Сайт);
- повторение функционала личного кабинета Сайта;
- повторение информационного наполнения личного кабинета Сайта;
- работоспособность модуля на Windows, MacOS;
- экономическая целесообразность разработки;
- возможность дальнейшего развития и поддержания обучающего модуля.

Исходя из того, что в реализуемом приложении необходимо повторить дизайн личного кабинета Сайта, представляется возможным использование либо технологий web-разработки, либо объектно-ориентированных языков программирования. Для того чтобы создать продукт с использованием web-технологий, имитирующий внутренний функционал, дизайн и наполнение личного кабинета Сайта потребуется частично воссоздать оригинальный код информационной системы [24]. Данное мероприятие осуществимо тремя способами:

- создание web кодировки «с нуля»;
- использование конструктора сайтов;
- частичный парсинг кода Сайта.

Разберем данные направления более детально.

Для воссоздания web-кодировки Сайта необходимо полностью повторить разработку оригинального портала. Единая информационная система государственных закупок (ЕИС) была разработана и впервые запущена в 2006 году, тогда из федерального бюджета было выделено 143 миллиона рублей на разработку уточнённых технических требований в части развития ЕИС и 525 миллионов на само создание. Из этого следует, что самая первая версия Сайта обошлась государству в 669 миллионов рублей. В 2011 году на очередную доработку портала было выделено 778 миллионов рублей. Контракт получило ЗАО «Ланит», насчитывающее в своём штате более шести тысяч сотрудников, за 747 миллионов рублей. Указанная компания занималась доработкой дизайна и функциональных особенностей Сайта и в последующие годы. По состоянию на май 2016 года, на ЕИС суммарно было потрачено 3 799 000 000 рублей [34]. Исходя из того, во сколько обошлась разработка оригинального Сайта, воссоздание кода или даже части кода «с нуля» абсолютно экономически невыгодно Центру бизнес-образования СФУ и не соответствует требованию «Экономическая целесообразность разработки».

Следующим способом web-разработки является создание обучающего модуля путём использования конструктора сайтов. Конструктор сайтов – это система из набора инструментов, которая позволяет создавать сайты онлайн и администрировать их без каких-либо специализированных знаний. С её помощью можно выбрать тип будущего сайта (визитка, магазин и т. д.), готовый шаблон дизайна, цветовое оформление и модули, которые будут на нём отображаться. Зачастую конструкторы сайтов предоставляют достаточно возможностей для создания сайтов, которые по качеству могут превзойти продукты небольших веб-студий, выполняющих заказы для малого и среднего бизнеса [34]. Наиболее популярными площадками для вэб-конструирования являются: Wix, Ucoz, uKit, Nethouse, WordPress. Использование таких площадок имеет массу преимуществ: быстрота (от момента регистрации на сайте конструктора до начала заполнения контентом, для простого сайта, уходит

менее часа), простота (большинство современных конструкторов сделаны таким образом, что с ними могут справиться люди без каких-либо специальных знаний), удобность (возможность настроить сайт, исходя из личных предпочтений, а его доработку и корректировку можно осуществить в режиме онлайн), дешевизна (разработка и размещение сайта в сети с использованием конструктора значительно дешевле аналогичных операций в веб-студиях). Подобные платформы отличаются и рядом недостатков, а именно низкой скоростью загрузки страниц, необходимостью хранения данных на сервере платформы, отсутствием развитой системы технической поддержки, наличием ограничений по кастомизации веб-сайтов [63]. В рамках разработки обучающего модуля использование веб-конструкторов не представляется возможным, так как Сайт, который необходимо повторить, обладает очень сложным дизайном, и динамической структурой, которую не воссоздать, используя готовые шаблоны конструкторов с низким уровнем кастомизации.

Третьим способом получения исходного кода сайта является его парсинг. На сегодняшний день существует огромное количество web-парсеров, копирующих исходный код web-страницы и сохраняющих его на компьютер пользователя в виде файлов формата php. Даже бесплатные парсеры способны относительно быстро скопировать до 50 уровней вложенных web-страниц сложного по дизайну и структуре сайта [30]. Однако исходный код Сайта хорошо защищён, а особенности доступа в личный кабинет ЕИС, который осуществляется исключительно по электронной подписи, выдаваемой Федеральным казначейством государственным учреждениям, непосредственно участвующим в государственных закупках, останавливают попытки копирования кода. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что парсинг исходного кода личного кабинета ЕИС невозможен.

Так как все три способа реализации web-технологий, в рамках разработки обучающего модуля, оказались несостоятельны, было принято решение о создании модуля с использованием объектно-ориентированных языков

программирования, а именно методом наложения функциональных объектов на подложку, реализованную в виде вэбшотов страниц личного кабинета Сайта.

Языков программирования существует огромное множество, рассмотрим наиболее востребованные языки в 2017 году. Ниже представлена таблица рейтинга языков программирования по версии ТЮВЕ. ТЮВЕ – это индекс, который оценивает популярность языков программирования, основываясь на количестве поисковых запросов, содержащих название языка (таблица 10).

Таблица 10 – Рейтинг языков программирования (январь 2017)

№	Язык	Рейтинг
1	Java	17.278%
2	C	9.349%
3	C++	6.301%
4	C#	4.039%
5	Python	3.465%
6	Visual Basic .NET	2.960%
7	JavaScript	2.850%
8	Perl	2.750%
9	Assembly language	2.701%
10	PHP	2.564%
11	Delphi/Object Pascal	2.561%
12	Ruby	2.546%
13	Go	2.325%
14	Swift	1.932%
15	Visual Basic	1.912%
16	R	1.787%
17	Dart	1.720%
18	Objective-C	1.617%

Исходя из данных, представленных в таблице 10, на сегодняшний день самыми популярными языками объектно-ориентированного программирования являются Visual Basic.NET, Objective C, Delphi (Object Pascal).

Visual Basic.NET – язык программирования, который можно рассматривать как очередной виток эволюции Visual Basic (VB), реализованный на платформе Microsoft .NET. По возможностям и своему потенциалу мало в чем уступает таким языкам, как C++, C#, Java [7]. Спектр возможного программного обеспечения, которое может быть написано на этом языке огромен: это и простейшие консольные утилиты и графические программы, и игровые приложения, и сложные высоконагруженные веб-сервисы. Достоинства данного языка: простой синтаксис, высокая скорость создания приложений с графическим интерфейсом, основным же недостатком является поддержка ОС только семейства Windows.

Objective-C – компилируемый объектно-ориентированный язык программирования, используемый корпорацией Apple, построенный на основе языка Си и парадигм Smalltalk. В частности, объектная модель построена в стиле Smalltalk – то есть объектам посылаются сообщения [68]. Язык применяется преимущественно для написания программ под операционную систему MacOS в среде разработки Xcode.

Delphi – императивный, структурированный, объектно-ориентированный язык программирования со строгой статической типизацией переменных [16]. Основная область использования – написание прикладного программного обеспечения для множества операционных систем, включая Windows, MacOS и Android. Отличается своей простотой, по отношению к другим объектно-ориентированным языкам программирования, наличием интегрированной среды разработки Embarcadero Delphi (ранее Borland Delphi и CodeGear Delphi). Данная среда разработки была создана фирмой Borland и на данный момент принадлежит и разрабатывается Embarcadero Technologies.

Для выбора языка программирования было выявлено несколько критериев, которые повлияют на процесс создания и последующей поддержки приложения, среди них:

- лёгкость семантики языка – лёгкость семантики языка обеспечивает простоту понимания языковых конструкций и запоминания их синтаксиса [62]. Лёгкий язык предоставляет ясный, простой и единообразный набор понятий, которые могут быть использованы в качестве базовых элементов при разработке алгоритма («+» – лёгкий язык, «-» – сложный язык);

- поддержка основных операционных систем – немаловажный критерий, определяющий возможность использования и дальнейшей поддержки разработанного приложения на различных операционных системах, как следствие данный критерий влияет на количество конечных пользователей («+» – поддерживает, «-» – не поддерживает);

- типизация – в программировании типизация языка определяет момент, в который переменная связывается с типом [62]. При статической типизации – это момент объявления переменной, а при динамической – это момент присваивания переменной значения. Статическая типизация позволяет уже при компиляции заметить простые ошибки «по недосмотру». Для динамической типизации требуется, как минимум выполнить данный участок кода. Особенно коварны в динамическом языке программирования опечатки: разработчик может несколько раз просмотреть неработающий код и ничего не увидеть, пока наконец не найдёт набранный с ошибкой идентификатор, что значительно увеличивает время разработки приложения;

- скорость разработки – наличие высокоскоростного компилятора обеспечивает быстрый и беспроблемный перевод программ в машинный код;

- удобство интерфейса компонентов среды программирования – данный критерий влияет на продуктивность программирования, определяет время, затраченное на разработку программного продукта [26] («+» – удобный, «-» – неудобный);

– стоимость среды разработки – стоимость среды разработки не должна быть высокая, чтобы не противоречить основному требованию к обучающему модулю «Экономическая целесообразность разработки»;

– возможность использования макросов – преимущество, которое позволяет «развёртывать» программный объект в последовательность команд при обработке.

Чтобы определиться с языком программирования, следует провести сравнительный анализ особенностей объектно-ориентированных языков программирования по показателям, представленным выше (таблица 11).

Таблица 11 – Сравнительный анализ наиболее популярных объектно-ориентированных языков программирования

Критерии	Языки		
	Visual Basic.NET	Objective-C	Delphi
Лёгкость семантики языка	+	-	+
Поддержка MacOS, и Windows	-	-	+
Типизация	Статическая	Динамическая	Статическая и динамическая
Скорость разработки приложения	Средняя	Низкая	Высокая
Удобство интерфейса компонентов среды программирования	+	-	+
Стоимость среды разработки, рубли	0,00	0,00	16 999,00
Возможность использования макросов	+	+	-

По итогам сравнительного анализа был выбран язык программирования Delphi. Данный язык сочетает важные для разработки плюсы, такие как:

лёгкость понимания, статическая типизация, позволяющая замечать ошибки в коде ещё при компиляции, возможность использования макросов, Delphi обладает удобным интерфейсом компонентов среды разработки, кроме того Delphi оснащён самым быстрым в мире на данный момент компилятором. Несмотря на то, Embarcadero Delphi – единственная платная среда из указанных в таблице (XCode для Objective-C и Visual Studio для Visual Basic.NET), только Embarcadero, поддерживается всеми операционными системами, заявленными в основных требованиях к разработке обучающего модуля.

Исходя из выбранного языка программирования, и с учётом заявленных требований к реализуемому обучающему модулю, для его создания был выбран программный продукт Embarcadero Delphi 10.2 Токуо, который является частью пакета Embarcadero RAD Studio. Версия 10.2 Токуо – последняя на данный момент, её выпуск состоялся в марте 2017 года. Данное приложение предлагает интуитивно понятный интерфейс (рисунок 9), функционирует на базе операционной системы Windows 10 и MacOS Sierra, позволяет реализовать необходимый функционал для разрабатываемого обучающего модуля с использованием языка Delphi, который является одним из самых популярных языков программирования (таблица 10) и значительно выигрывает в своей простоте у других объектно-ориентированных языков программирования.

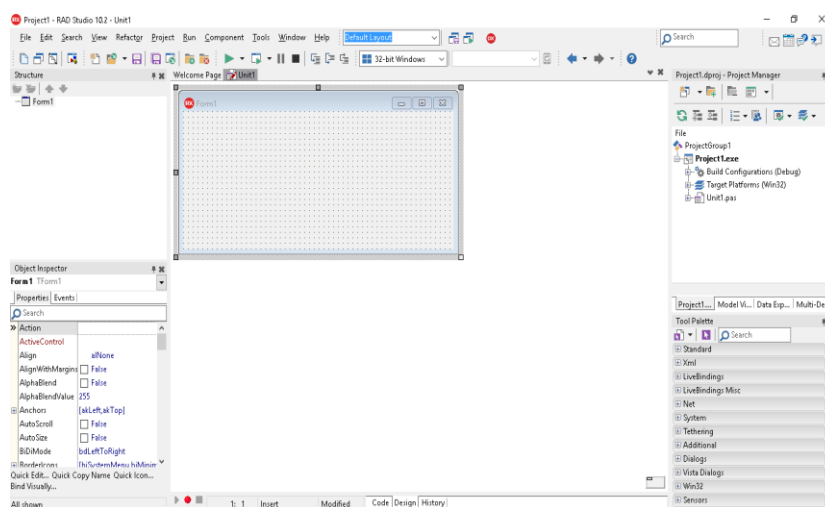


Рисунок 9 – Интерфейс приложения Embarcadero Delphi 10.2 (на Windows 10)

3.2 Разработка и внедрение обучающего модуля системы электронных закупок

В ходе разработки обучающего модуля было реализовано 7 VCL (Visual Component Library) форм, повторяющих дизайн, наполнение и внутренний функционал страниц закрытой области сайта ЕИС. Были использованы следующие классы объектов:

- TButton (для осуществления перехода между формами, путём их скрытия и отображения, для активации групп объектов на форме, для завершения работы приложения);
- TEdit (для ввода с клавиатуры сведений о размещаемой закупке);
- TCheckBox (флаговые кнопки, позволяющие пользователю управлять параметрами закупки с двумя состояниями);
- TImage (для создания подложки, реализованной в виде вэбшота страниц личного кабинета Сайта).

Для всех форм, после добавления вэбшота Сайта в объект TImage, было включено свойство Autoscroll, которое автоматически подключает объект TScrollbar, позволяющий перемещаться по форме, имеющей размер, превышающий размер экрана.

Для реализации перехода между формами был использован следующий фрагмент кода, реализующий, при нажатии кнопки, скрытие формы с этой кнопкой и запуск следующей формы (рисунок 10).

```
procedure TForm1.Button2Click(Sender: TObject);  
begin  
    Form2.show;  
    Form1.hide;  
end;
```

Рисунок 10 – Фрагмент кода приложения для кнопки «Закупки», расположенной на главной странице обучающего модуля

Главная страница обучающего модуля расположена на первой форме приложения и представлена на рисунке 11.

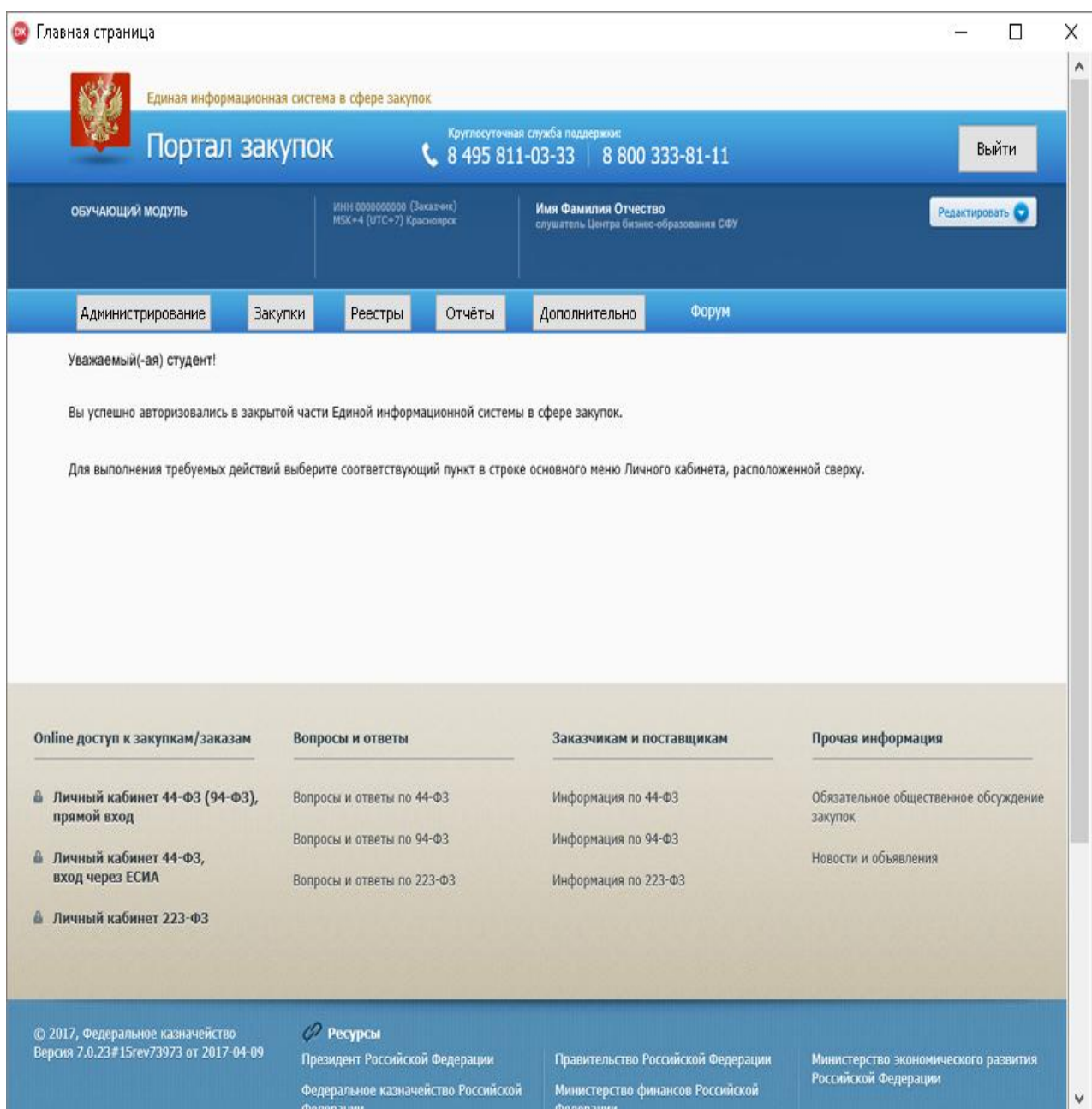


Рисунок 11 – Главная страница обучающего модуля на первой форме

Для всех последующих форм кнопка «Закупки» изначально неактивна (рисунок 12).

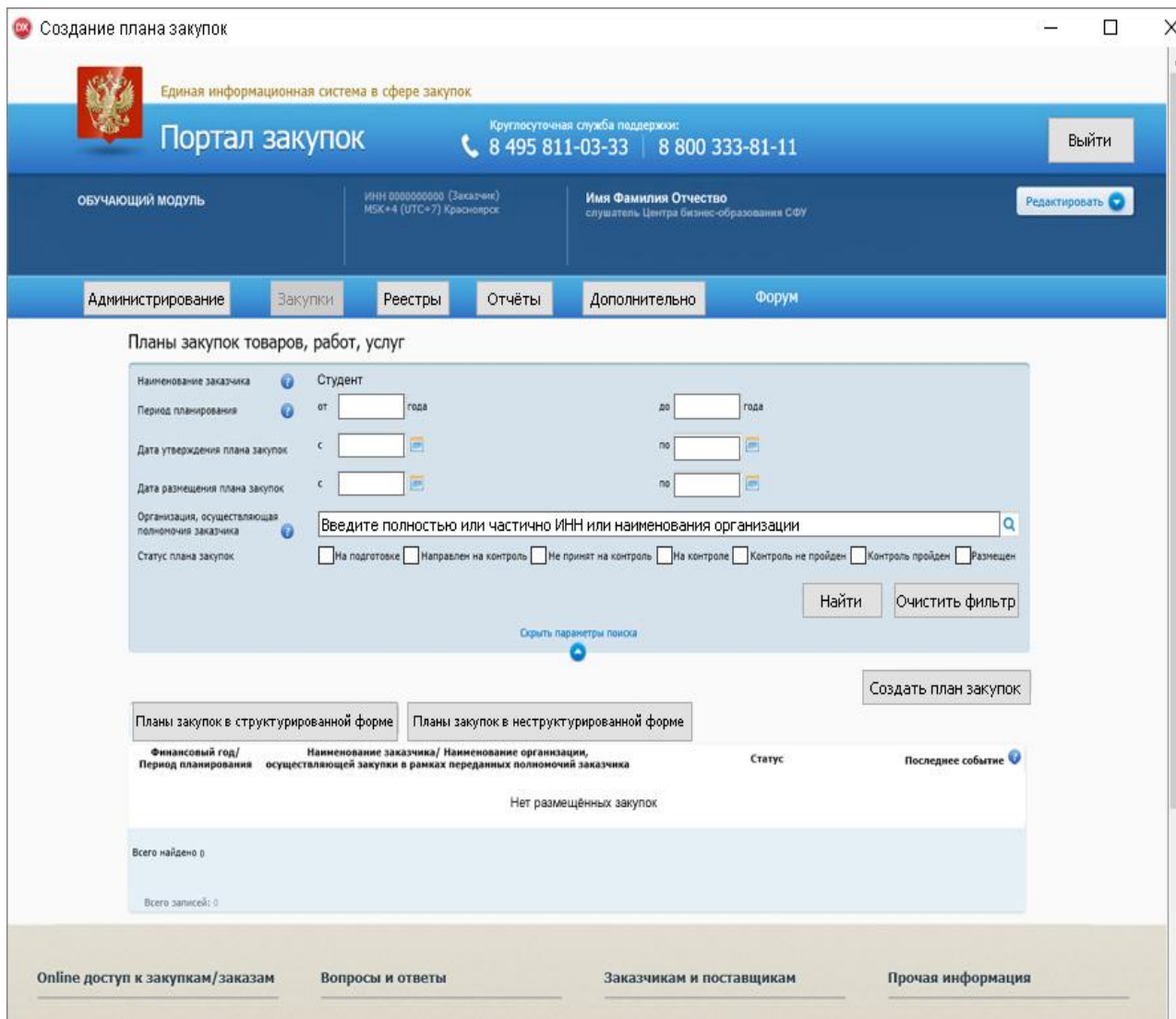


Рисунок 12 – Интерфейс поиска по закупкам на второй форме

Так как в результате работы кнопок перехода предыдущие формы лишь скрываются, на каждую страницу приложения были добавлены кнопки «Выйти», завершающие работу приложения (рисунок 13).

```

procedure TForm2.Button6Click(Sender: TObject);
begin
Application.Terminate;
end;

```

Рисунок 13 – Фрагмент кода приложения для кнопки «Выйти», расположенной на всех формах обучающего модуля

Страница создания плана закупки представлена на рисунке 14.

Создание плана закупок

Единая информационная система в сфере закупок

Портал закупок Круглосуточная служба поддержки: 8 495 811-03-33 | 8 800 333-81-11

Выйти

ОБУЧАЮЩИЙ МОДУЛЬ ИНН 9000000000 (Заказчик) MSK+4 (UTC+7) Красноярск **Имя Фамилия Отчество** слушатель Центра бизнес-образования СФУ [Редактировать](#)

Администрирование **Закупки** Реестры Отчёты Дополнительно Форум

[Реестр планов закупок](#) → Формирование плана закупок

Общие сведения | **Позиции плана закупок** | Обоснование закупки | Итого по кодам БК | Документы

Сведения о плане закупок

Для обеспечения: нужд субъекта РФ и муниципальных нужд

Уникальный номер плана закупок: Бюджет сформирован при сохранении плана закупок

Финансовый год планирования*:

Плановый период*: от до

Дата утверждения плана закупок*:

Дата утверждения обоснования закупок*:

Дата создания плана закупок: 00.00.0000

Дата размещения плана закупок: Присваивается автоматически при размещении версии плана закупок

На подготовке: Версия 0.0 (базовая)

Размещена: Нет размещенных версий

Сведения о государственном (муниципальном) заказчике, бюджетном, автономном учреждении или о государственном (муниципальном) унитарном предприятии

Полное наименование*:

ИНН/КПП: 000000000/000000000

Код по ОКПО*:

Код и наименование организационно-правовой формы:

ОКТМО*: 04701000001: г Красноярск

Публично-правовое образование*:

Местонахождение (адрес): Российская Федерация, 660041, Красноярский край, Красноярск г

Телефон: + ()

Адрес электронной почты:

Орган контроля, осуществляющий контроль по части 5 статьи 99: УПРАВЛЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА ПО КРАСНОЯРСКОМУ КРАЮ

Сведения об исполнителе (ответственном за формирование плана закупок)

Фамилия*:

Имя*:

Отчество:

Сведения о лице, утвердившем план закупок

Фамилия*:

Имя*:

Отчество:

Должность*:

[Сохранить и закрыть](#) [Сохранить и проверить на нарушения](#)

[Далее](#) ➔

Онлайн доступ к закупкам/заказам

- Личный кабинет 44-ФЗ (94-ФЗ), прямой вход
- Личный кабинет 44-ФЗ, вход через ЕСИА
- Личный кабинет 223-ФЗ

Вопросы и ответы

- Вопросы и ответы по 44-ФЗ
- Вопросы и ответы по 94-ФЗ
- Вопросы и ответы по 223-ФЗ

Заказчикам и поставщикам

- Информация по 44-ФЗ
- Информация по 94-ФЗ
- Информация по 223-ФЗ

Прочая информация

- Обязательное общественное обсуждение закупок
- Новости и объявления

Рисунок 14 – Создание плана закупки (ввод общих сведений) на третьей форме

Появившаяся группа кнопок на третьей форме образует меню, позволяющее быстро переходить между формами с третьей по седьмую, данное «меню» представлено на всех последующих формах приложения (рисунок 15).

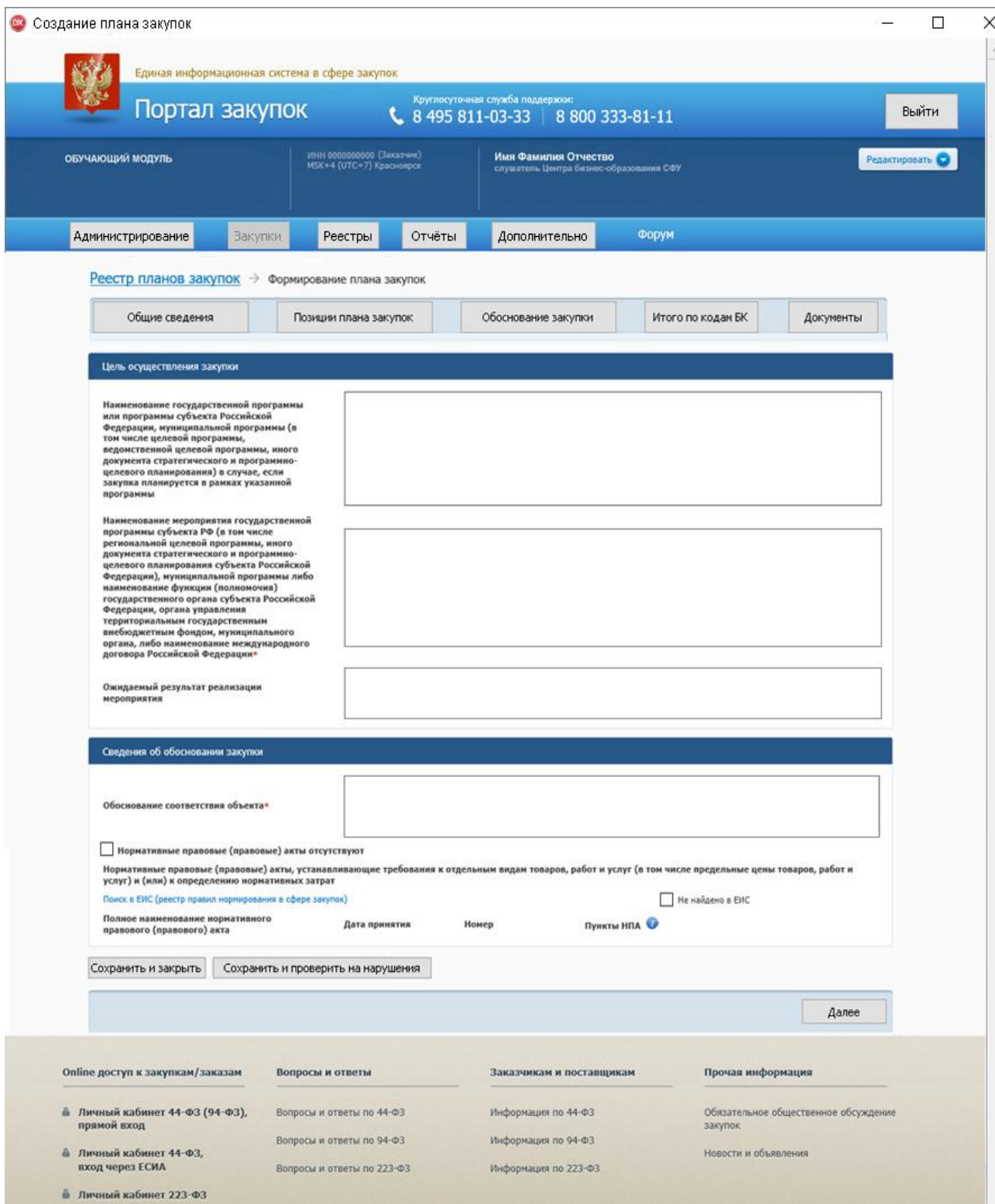


Рисунок 15 – Ввод целей и обоснования закупки на пятой форме

Изначально поля TEdit и TCheckbox на странице добавления позиций плана закупок неактивны, они активируются путём нажатия на кнопку «Добавить позицию». После заполнения данных на этой странице, пользователь переходит на пятую форму, используя кнопку «Перейти к цели и обоснованию» (рисунок 16).

Создание плана закупок

Единая информационная система в сфере закупок
Портал закупок
 Круглосуточная служба поддержки: 8 495 811-03-33 | 8 800 333-81-11

Выйти

ОБУЧАЮЩИЙ МОДУЛЬ | ИНН 9000000000 (Заказчик) МСК-4 (УТС-7) Красноярск | Имя Фамилия Отчество слушатель, Центра бизнес-образования СФУ | Редактировать

Администрирование | **Закупки** | Реестры | Отчёты | Дополнительно | Форум

Реестр планов закупок → Формирование плана закупок

Общие сведения | **Позиции плана закупок** | Обоснование закупки | Итого по кодам БК | Документы

Печатная форма плана закупок

Добавить позицию

Сведения о закупке

Уникальный номер позиции в плане закупок: Бюджет сформирован при первом сохранении позиции
 Идентификационный код закупки: 17324630152552463010010000000000000
 Вести одной строкой

Планируемый год размещения извещения, направления приглашения, заключения контракта с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)*:

Идентификационный код заказчика: 32463015255246301001

Номер закупки, включенной в план закупок*:

Номер закупки, включенной в план-график: 000

ОКПД*: 🔍

Закупка содержит несколько ОКПД2

Код вида расходов*: 🔍

КВР не определен

Наименование объекта и (или) объектов закупки*:

Срок осуществления закупки*: с по

Периодичность осуществления закупки:

Закупки, которые по причине технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологического или специализированного характера способны поставить, выполнить, оказать только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации, а также которые предназначены для проведения научных исследований, экспериментов, изысканий, проектных работ (в том числе архитектурно-строительного проектирования)

Необходимо обязательное общественное обсуждение в соответствии со статьей 20 Федерального закона №44-ФЗ

Объем финансового обеспечения закупки (тыс. рублей)

Планируемые платежи, тыс. руб.	Всего	Сумма на 2018 год	Сумма на 2019 год	Сумма на 2020 год	Сумма на последующие годы
	тыс. рублей	тыс. рублей	тыс. рублей	тыс. рублей	тыс. рублей
	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000

Дополнительные сведения о позиции плана закупок, установленные субъектом или муниципальным образованием РФ

Дополнительные сведения, установленные органом государственной власти субъекта РФ (муниципальным правовым актом местной администрации):

Сохранить и закрыть | Сохранить и проверить на нарушения | **Перейти к цели и обоснованию**

Онлайн доступ к закупкам/заказам | Вопросы и ответы | Заказчикам и поставщикам | Прочая информация

- Личный кабинет 44-ФЗ (94-ФЗ), прямой вход | Вопросы и ответы по 44-ФЗ | Информация по 44-ФЗ | Обязательное общественное обсуждение закупок
- Личный кабинет 44-ФЗ, вход через ЕСИА | Вопросы и ответы по 94-ФЗ | Информация по 94-ФЗ | Новости и объявления
- Личный кабинет 223-ФЗ | Вопросы и ответы по 223-ФЗ | Информация по 223-ФЗ

Рисунок 16 – Добавление позиций плана закупок на четвёртой форме

Интерфейс шестой и седьмой формы представлен на рисунках 17 и 18 соответственно.

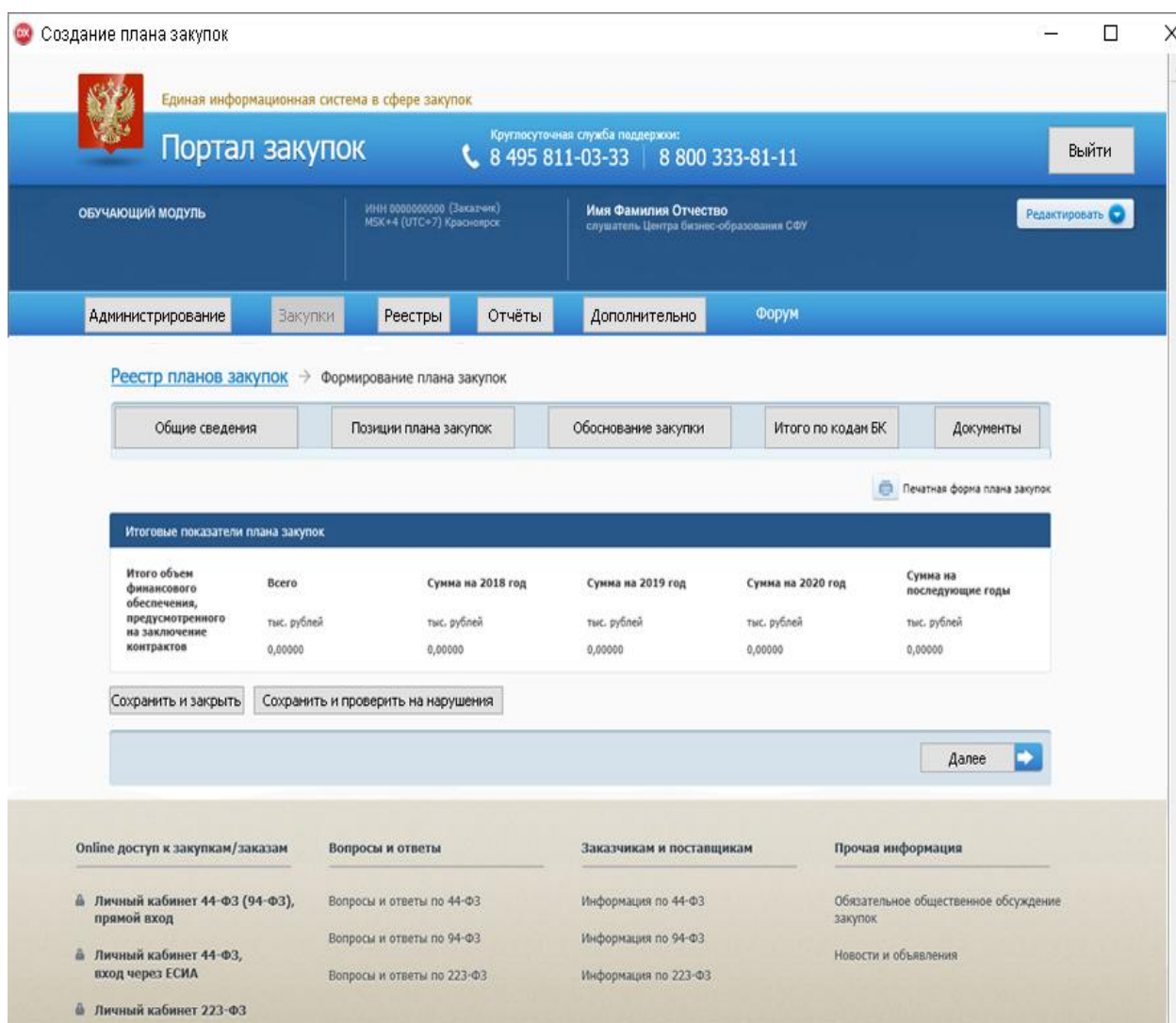


Рисунок 17 – Страница «Итого по кодам БК» на шестой форме

На седьмой форме кнопка «Завершить» направляет пользователя на первую форму, а кнопка «Выйти» завершает работу с приложением.

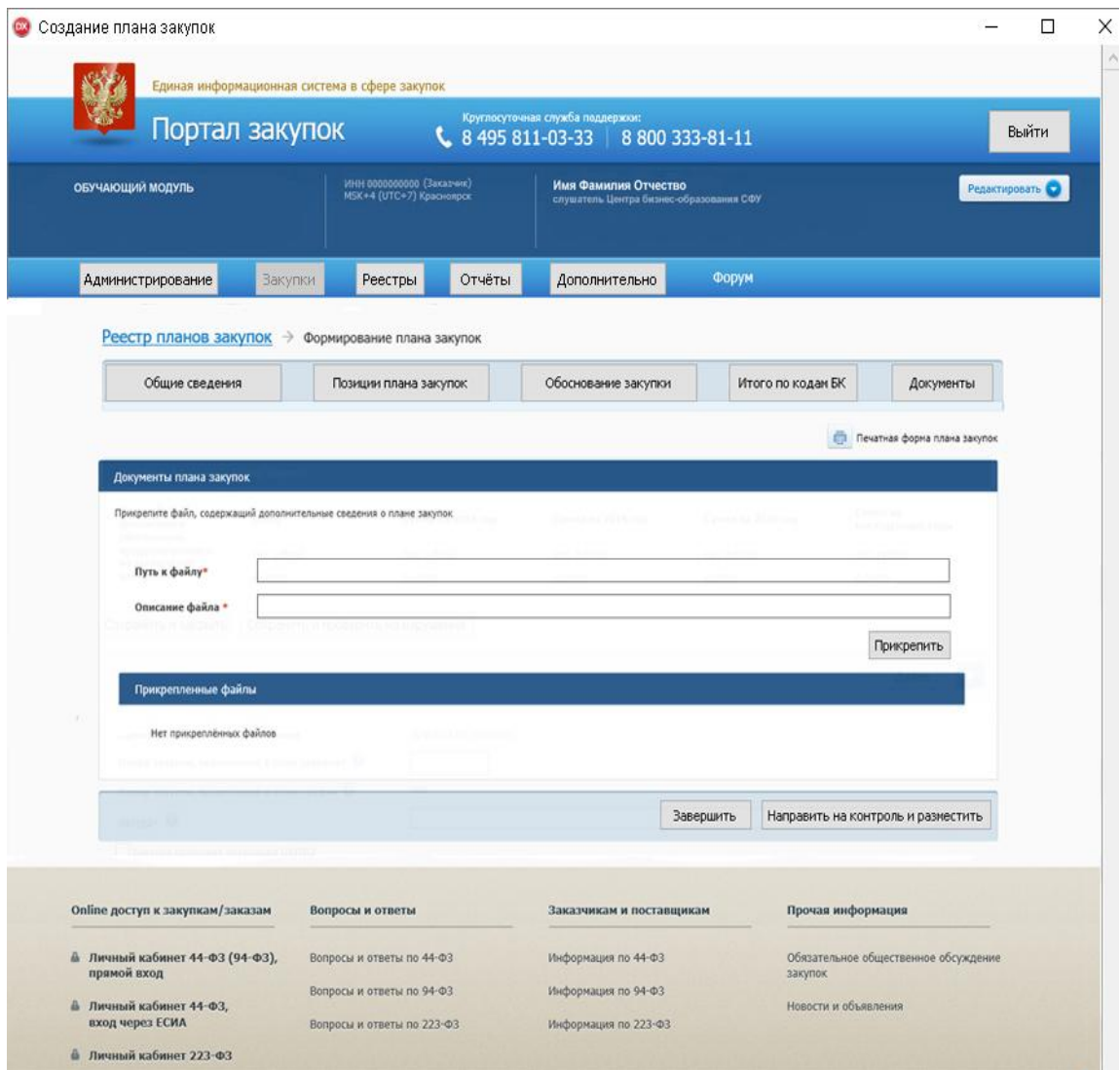


Рисунок 18 – Загрузка документации на седьмой форме

По результатам разработки было сделано следующее:

- собраны вэбшоты личного кабинета Сайта;
- созданы формы;
- с помощью класса TImage встроена подложка;
- добавлены функциональные объекты;
- организована структура переходов между формами (рисунок 19 и рисунок 20);
- разработан функционал некоторых объектов;
- проведена отладка приложения.

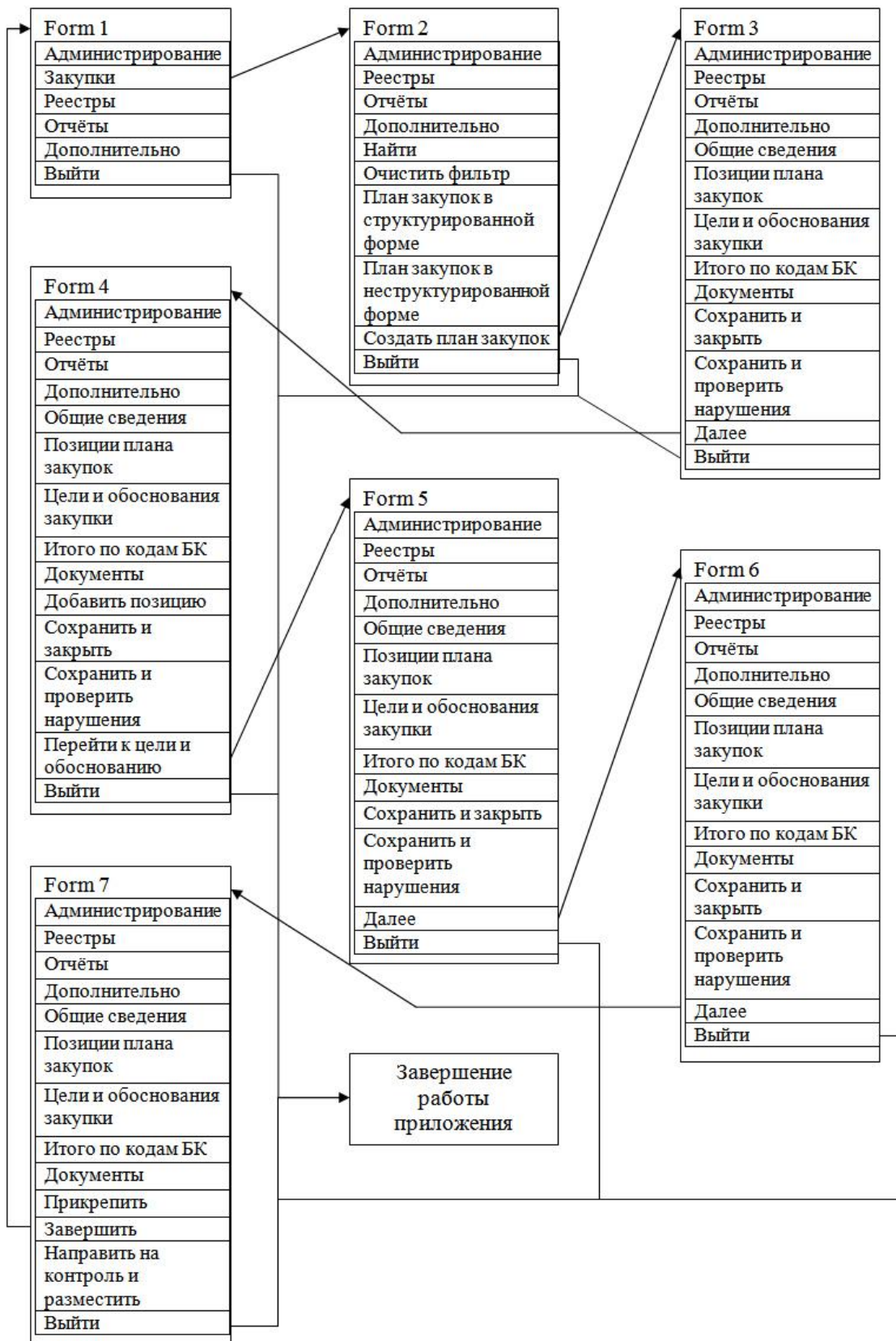


Рисунок 19 – Диаграмма взаимодействия между формами (первая часть)

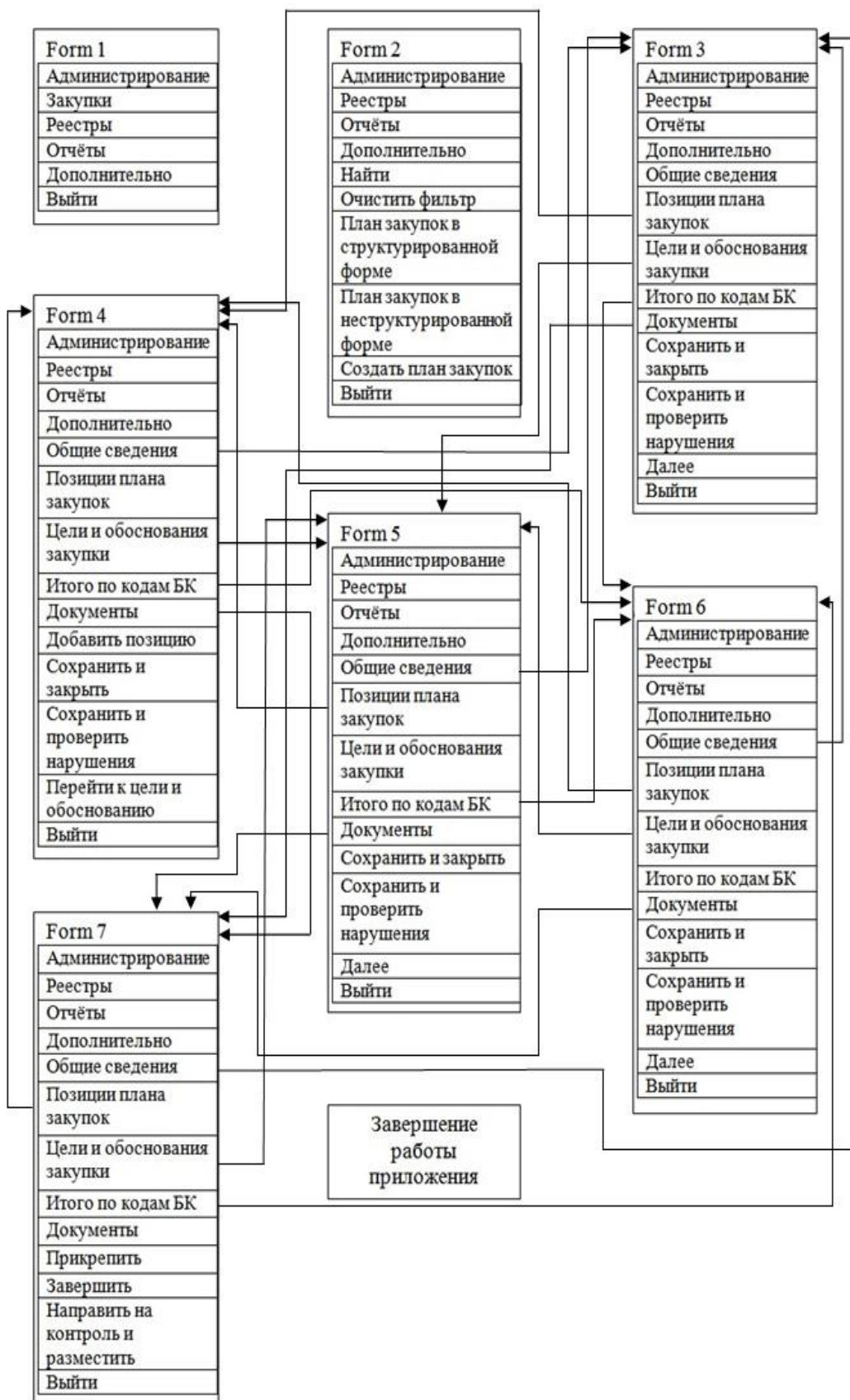


Рисунок 20 – Диаграмма взаимодействия между формами (вторая часть)

Разработанное приложение имитирует страницы закрытой области Сайта и позволяет ознакомиться слушателям Центра с процедурой размещения плана закупки.

В процессе дальнейшей доработки и поддержки данного обучающего модуля необходимо реализовать следующие направления:

- организация системы подсказок пользователю (при наведении на объект TEdit должна появляться подсказка Hint);
- контроль ошибок неверно введенных, противоречащих данных, а также реакция на отсутствие данных (данный контроль должен проходить после нажатия кнопки «Сохранить и проверить на нарушения»);
- разработка функционала остальных «веток» меню, находящегося на главной странице;
- организация сохранения введённой информации в базу данных, и её последующий вывод в приложение;
- разработка системы поиска информации по справочникам, а также выбор значений формата «Дата» по календарю;
- создание системы прикрепления файлов документации и имитация их отправки в Министерство финансов РФ на проверку.

Для внедрения обучающего модуля необходимо предоставить разработку Руководителю Центра, обучить преподавателей принципам функционирования нового программного обеспечения, скорректировать образовательные программы, связанные со сферой управления закупками, с целью адаптации материальной базы и высвобождения времени для пользования образовательным модулем.

3.3 Анализ эффективности предложенного программного обеспечения

В Центре бизнес-образования СФУ за 2016 год было проведено 6 образовательных курсов повышения квалификации и профессиональной

переподготовки, относящихся к закупочной деятельности, что составляет 46% от общего количества образовательных направлений, реализованных Центром за тот же год. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что уровень «Интерактивности образовательного процесса» в Центре зависит на 46% от аналогичного показателя по образовательным программам в сфере закупочной деятельности. По оценкам Эксперта Центра бизнес-образования СФУ уровень показателя интерактивности после внедрения электронного обучающего модуля в образовательные программы, связанные с государственными закупками, может вырасти, по меньшей мере, на 100%. Основываясь на оценке Эксперта, рассчитаем уровень конкурентоспособности для Центра, после внедрения разработанного программного продукта и сопоставим его с уровнем конкурентоспособности основных конкурентов Центра на рынке услуг ДПО города Красноярска.

Для начала необходимо рассчитать новое значение показателя «Интерактивность образовательного процесса». До внедрения разработки все образовательные программы, реализуемые Центром, имели оценку интерактивности равную 0.4. Так как внедрение модуля могло повысить уровень интерактивности программ, связанных с закупочной деятельностью, которые в свою очередь занимают 46% от всего образовательного портфеля Центра, необходимо рассчитать уровень интерактивности данных программ обучения по формуле (2).

$$q_{\text{низ}} = q_{\text{сиз}} * k_{\text{э}} = 0.4 \times 2 = 0.8, \quad (2)$$

где $q_{\text{низ}}$ – новое значение единичного показателя конкурентоспособности Центра «Интерактивность образовательной деятельности» для образовательных программ в сфере управления закупками;

$q_{\text{сиз}}$ – прежнее значение единичного показателя конкурентоспособности Центра «Интерактивность образовательной деятельности» для образовательных программ в сфере управления закупками;

k_3 – экспертная оценка влияния разработки.

Уровень интерактивности образовательного процесса в рамках программ в сфере закупочной деятельности по Экспертной оценке повысился до 0.8. Далее рассчитаем новый уровень интерактивности образовательной деятельности Центра. Для этого оценку 0.4, для всех программ Центра по направлениям, не связанных с закупками, помножим на её вес равный 0.54, а новую оценку 0.8 помножим на весовой показатель 0.46, после чего сложим полученные произведения, пользуясь формулой (3).

$$q_{\text{ни}} = (q_{\text{ид}} \times a_{\text{ид}}) + (q_{\text{низ}} \times a_{\text{из}}) = (0.4 \times 0.56) + (0.8 \times 0.46) = 0.584, \quad (3)$$

где $q_{\text{ни}}$ – новое значение единичного показателя конкурентоспособности Центра «Интерактивность образовательной деятельности»;

$q_{\text{ид}}$ – значение единичного показателя конкурентоспособности Центра «Интерактивность образовательной деятельности» для всех программ Центра по направлениям, не связанных с закупками;

$q_{\text{низ}}$ – новое значение единичного показателя конкурентоспособности Центра «Интерактивность образовательной деятельности» для образовательных программ в сфере управления закупками;

$a_{\text{ид}}$ – весомость показателя $q_{\text{ид}}$, при расчёте показателя $q_{\text{ни}}$;

$a_{\text{из}}$ – весомость показателя $q_{\text{низ}}$, при расчёте показателя $q_{\text{ни}}$.

Исходя из расчётов, общий уровень интерактивности образовательного процесса возрос с уровня 0.4 до 0.584. Далее посчитаем новое значение группы нормативно-имиджевых показателей путём нахождения среднего арифметического от всех единичных нормативных показателей, принадлежащих данной группе по формуле (4).

$$I_{\text{НИП}} = \sum_{i=1}^k I_i \div k = (0.584 + 0.7 + 0.6 + 0.8 + 0.3 + 0.8) \div 6 = 0.63, \quad (4)$$

где $I_{\text{НИП}}$ – значение группы нормативно-имиджевых показателей конкурентоспособности;

I_i – значение единичного показателя конкурентоспособности, принадлежащего группе нормативно-имиджевых;

k – количество показателей в нормативно-имиджевой группе.

По результатам расчётов новое значение $I_{\text{НИП}}$ стало равно 0.63. Используя данный показатель, по формуле (1) был произведён пересчёт уровня конкурентоспособности Центра на рынке ДПО города Красноярск. После внедрения модуля он составит 0.794. Данный уровень на 5% выше УК, рассчитанного до внедрения.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что разработанный обучающий модуль системы электронных закупок, повлиял на изменение уровня конкурентоспособности Центра и увеличил его на 0.037. Подобного программного продукта на сегодняшний день нет ни в одном образовательном учреждении, представленном в списке основных конкурентов Центра на рынке услуг ДПО города Красноярск. Дальнейшая разработка модуля способна ещё больше повысить уровень интерактивности образовательного процесса Центра. Рассчитаем материальные затраты, связанные с дальнейшей разработкой и поддержкой данного модуля.

При создании обучающего модуля системы электронных закупок Центр-бизнес образования СФУ будет нести одновременно затраты на разработку приложения, приобретение необходимых технических и программных средств. Текущие затраты на поддержку и эксплуатацию приложения не предусмотрены.

В процессе проектирования обучающего модуля системы электронных закупок были определены основные этапы его реализации в часах (таблица 12).

Таблица 12 – Количество часов, необходимых для реализации проекта

Этап разработки	Срок реализации, часы
1 Разработка плана реализации проекта	10
2 Разработка технического задания на проект	20
3 Разработка функционала веток меню, находящегося на главной странице, вызываемых кнопками «Администрирование», «Реестры», «Отчёты», «Дополнительно»	300
4 Разработка контроля ошибок неверно введенных, противоречащих данных, а также реакции на отсутствие данных	70
5 Организация системы подсказок пользователю	20
6 Организация сохранения введённой информации в базу данных, и её последующий вывод в приложение в виде таблиц	150
7 Разработка системы поиска информации по справочникам, а также выбор значений формата «Дата» по календарю	120
8 Создание системы прикрепления файлов документации и имитация их отправки в Министерство финансов РФ на проверку	50
ИТОГО	740

Для осуществления работ по каждому этапу определяем состав специалистов:

- руководитель проекта;
- программист (2 человека);
- консультант по закупочной деятельности.

В таблице 13 представлены среднемесячные заработные платы и стоимость 1 часа, исходя из 8 часового рабочего дня каждого из специалистов по городу Красноярску.

Таблица 13 – Среднемесячные заработные платы специалистов по Красноярскому краю на 2017 год

Специалист	Среднемесячная з/п, рубли	Стоимость 1 часа, рубли
Руководитель проекта	60 000,00	375,00
Программист	43 000,00	268,75
Консультант по закупкам	35 000,00	218,75

Размер основной заработной платы определяем исходя из времени, затрачиваемого на выполнение работ и стоимости часа работы исполнителя.

Проект планируется разрабатывать поэтапно. Результаты по каждому этапу будет обсуждать проектная команда во главе с руководителем проекта, по итогам обсуждений будут вноситься предложения и изменения в проект. Данная система разработки поможет повысить прозрачность развития проекта, тем самым позволит выделить сложные места разработки и уделить им особое внимание [60]. Проектная команда собирается на время проекта, далее идёт поддержка проекта её руководителем. Диаграмма Гантта с продолжительностью этапов разработки представлена на рисунке 21.

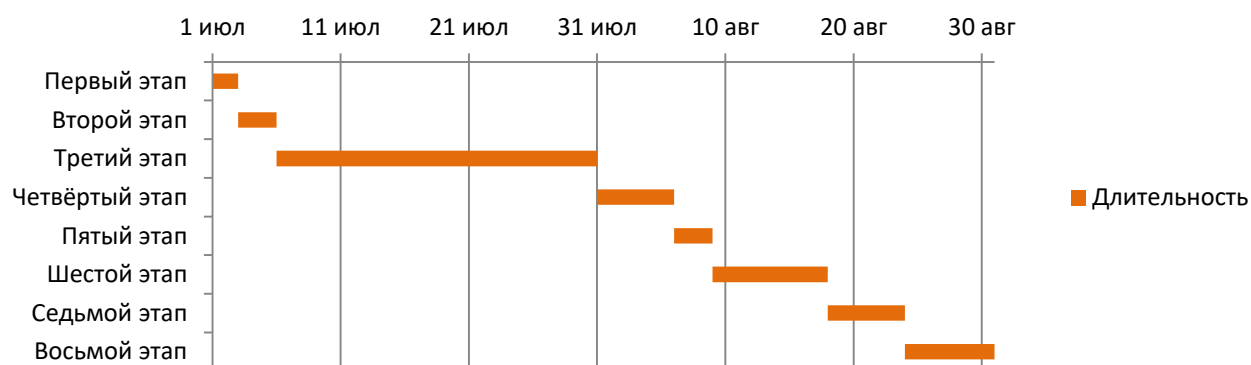


Рисунок 21 – Диаграмма Гантта этапов проекта

В таблице 14 приведены количество затрачиваемых часов на разработку системы каждого из специалистов. Стоит заметить, что руководитель проекта участвует во всех этапах разработки, принимая работы от специалистов, однако занимает небольшой процент от общего числа часов, затрачиваемых на каждый этап. Данная таблица позволит наглядно увидеть вклад каждого специалиста в данный проект и точно рассчитать оплату труда каждого из участников.

Таблица 14 – Количество затрачиваемых часов в проекте каждого из специалистов

Этапы разработки	Специалист				Затрачиваемое время на этап, часы
	Руководитель проекта	Консультант по закупкам	Первый программист	Второй программист	
Разработка плана реализации проекта	5	5	0	0	10
Разработка технического задания на проект	15	5	0	0	20

Продолжение таблицы 14

Этапы разработки	Специалист				Затрачиваемое время на этап, часы
	Руководитель проекта	Консультант по закупкам	Первый программист	Второй программист	
Разработка функционала веток меню, находящегося на главной странице, вызываемых кнопками «Администрирование», «Реестры», «Отчёты», «Дополнительно»	10	62	146	82	300
Разработка контроля ошибок неверно введенных, противоречащих данных, а также реакции на отсутствие данных	4	6	40	20	70
Организация системы подсказок пользователю	2	5	3	10	20
Организация сохранения введённой информации в базу данных, и её вывод в приложение в виде таблиц	21	32	70	27	150

Окончание таблицы 14

Этапы разработки	Специалист				Затрачиваемое время на этап, часы
	Руководитель проекта	Консультант по закупкам	Первый программист	Второй программист	
Разработка системы поиска информации по справочникам, а также выбор значений формата «Дата» по календарю	15	28	35	42	120
Создание системы прикрепления файлов документации и имитация их отправки в Министерство финансов РФ на проверку	5	2	30	13	50
ИТОГО, часов	77	145	324	194	740
Сумма з/п, рубли	28 875,00	31 718,75	87 075,00	52 137,50	199 806,25
Социальные отчисления, рубли	8 662,50	9 515,63	26 122,50	15 641,25	59 941,88
ИТОГО ФОТ, рубли	37 537,5	41 234,38	113 197,50	67 778,75	259 748,13

Для разработки приложения понадобится приобрести программное обеспечение, а именно среду разработки Embarcadero Delphi 10.2 Tokyo, стоимость которого составляет 16 999,00 рублей.

Суммируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что для реализации проекта понадобится 276 747,13 рублей. Необходимо отметить, что стоимость эксплуатации и технической поддержки данного проекта нулевая.

Рассматривая данную разработку как инвестиции в экономическую деятельность Центра бизнес-образования СФУ, необходимо рассчитать поступления денежных средств от реализации услуг по месяцам.

В таблице 15 представлены денежные потоки проекта. Денежные поступления предполагается получать от, привлечённых уникальным методом обучения, Слушателей. По оценке Эксперта Центра бизнес-образования, привлечённый поток слушателей может составить до 150 человек в ближайший год. Причём, учебные группы будут доукомплектованы, и их количество останется неизменным. Из этого можно сделать вывод что, количество часов работы преподавателей останется неизменным, а соответственно и расходы в связи с оплатой труда преподавателей не поменяются.

Распределив прогнозируемый поток Слушателей, в соответствии со статистикой Центра за 2016 год (таблицы 6,7) получим, что дополнительные 7 человек посетят курсы профессиональной переподготовки «Менеджер контрактной службы», дополнительные 6 человек посетят курсы ПП «Специалист в сфере закупок». На курсы повышения квалификации «Управление в сфере закупок» по предварительным прогнозам, с помощью разработки, удастся привлечь 58 Слушателей, курсы «Осуществление контроль и управление закупками», предоставляемые Центром выберут дополнительных 73 человек, а по направлению «Управление закупочной деятельностью по 223-ФЗ» предпочтут обучаться на 6 Слушателя больше. Дополнительный финансовый поток Центра, по предполагаемой итоговой сумме договоров с привлечёнными с помощью разработки Слушателями составит 2 091 300,00 рублей.

Распределим привлечённых с помощью разработки Слушателей и дополнительный финансовый поток (CF) от заключения с ними договоров на образовательные услуги, на 12 месяцев вперёд (таблица 15).

Таблица 15 – Расчёт планируемых поступлений

Месяц	Прирост слушателей, человек	Сумма поступлений, рубли	Сумма расходов, рубли	CF, рубли	CF с нарастающим итогом, рубли
0	0	0	138 373,50	-138 373,50	-138 373,50
1	0	0	138 373,50	-138 373,50	-276 747,00
2	7	97 594,00	0	97 594,00	-179 153,00
3	7	97 594,00	0	97 594,00	-81 559,00
4	12	167 304,00	0	167 304,00	85 745,00
5	14	195 188,00	0	195 188,00	280 933,00
6	17	237 014,00	0	237 014,00	517 947,00
7	24	334 608,00	0	334 608,00	852 555,00
8	23	320 666,00	0	320 666,00	1 173 221,00
9	10	139 420,00	0	139 420,00	1 312 641,00
10	11	153 362,00	0	153 362,00	1 466 003,00
11	15	209 130,00	0	209 130,00	1 675 133,00
12	10	139 420,00	0	139 420,00	1 814 553,00
ИТОГО	150	2 091 300,00	-276 747,00	1 814 553,00	1 814 553,00

Первые два месяца будет идти разработка, затраты на которую были равномерно распределены. После этого расходы, связанные с приложением, будут равняться нулю.

На основе данных, представленных в Таблице 15 можно отметить, что затраты на разработку обучающего модуля окупятся спустя 4 месяца со дня внедрения приложения в образовательный процесс Центра.

В рамках разработки данного проекта экономическая эффективность является обоснованной и проект достаточно экономически эффективен.

Обучающий модуль разработан с соблюдением всех основных требований, указанных на начальном этапе разработки.

Дальнейшая разработка программы займёт 2 календарных месяца, 740 человеко-часов, и обойдётся Центру в 276 747,13 рублей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В бакалаврской работе была рассмотрена тема по разработке обучающего модуля системы электронных закупок для нужд государственных и муниципальных организаций (на примере Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета)».

Были выполнены следующие задачи:

- исследовано состояние и перспективы развития рынка образовательных услуг;
- дана организационно-экономическая характеристика Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета;
- произведён анализ конкурентоспособности Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета;
- обоснована необходимость разработки обучающего модуля системы электронных закупок;
- разработан обучающий модуль системы электронных закупок для Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета;
- оценена эффективность предложенного программного продукта.

В первой главе квалификационной работы был произведён анализ рынка образовательных услуг в России и за рубежом, выявлены основные факторы, условия развития и проблемы Российского бизнес-образования.

После чего была представлена организационно экономическая характеристика Центра бизнес-образования Сибирского федерального университета, а также рассчитан его уровень конкурентоспособности на рынке образовательных учреждений ДПО города Красноярска. Кроме того, были выявлены основные направления повышения этого уровня. Проанализировав существующие информационные технологии и программные продукты, для реализации обучающего модуля, была выбрана среда разработки Embarcadero Delphi 10.2 Токуо. Произведена разработка обучающего модуля системы электронных закупок, а также оценено влияние от его внедрения в

образовательный процесс, на уровень конкурентоспособности Центра. После чего были рассчитаны затраты на доработку приложения, составлен план график данных работ, определён срок окупаемости проекта и рассчитан дополнительный финансовый поток, от привлечённых уникальным программным обеспечением Слушателей.

Таким образом, цель и задачи, поставленные в работе, были успешно решены, эффективность разработанного обучающего модуля доказана.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Агранович, М.Л. Интернационализация высшего образования: тенденции стратегии, сценарии будущего/ Агранович М.Л., Аржанова И.В. – Москва: Логос, – 2015. – 280 с.
- 2 Аккредитация в образовании [Электронный ресурс]: Международный открытый электронный журнал. – Режим доступа: http://www.akvobr.ru/akkreditacia_kak_instrument.html
- 3 Аузан, А.А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник/ Аузан А. А. – Москва: ИНФРА-М. – 2016. – 416 с.
- 4 Болонин, А.И., Ермоловская, О.Ю. Анализ реализации стратегических национальных приоритетов с использованием федеральной адресной инвестиционной программы. / А.И. Болонин // Вестник Академии. – 2015. – № 2. – С. 83-87.
- 5 Брещанова, Н. М. Повышение качества образования в системе дополнительной педагогической подготовки : дис. ... канд. пед. наук.: 13.00.08 / Брещанова Наталья Михайловна. – Москва, 2016. – 198 с.
- 6 Бурденко, Е.В. Рынок образовательных услуг в трансформируемой экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук.: 08.00.01 / Бурденко Елена Викторовна. – Москва, 2014. – 22 с.
- 7 Буч, Г. Объектно-ориентированный анализ и проектирование с примерами приложений на С++ : учебное пособие / Г. Буч. – Москва: Бином, 2013. – 560 с.
- 8 Васина, Е.В. Организационно-экономические основы управления компетентностной идентификацией в системе профессионального образования: автореф. дис. ... док. экон. наук: 08.00.05. / Васина Елена Вячеславовна. – Санкт-Петербург, 2012. – 36 с.

- 9 Вержицкий, Г. А. Диагностика качества обучения в системе дополнительного профессионального образования: методическое пособие / Вержицкий, Г. А., Кулакова И. В. – Новокузнецк: ИПК, 2014. – 21 с.
- 10 Галичин, В.А., Международный рынок образовательных услуг: основные характеристики и тенденции развития / В.А. Галичин // Век глобализации. – 2013. – № 2. – С. 35-56.
- 11 Гневашева, В. А. Бизнес-образование в негосударственном секторе образовательных услуг (проблема формирования) / В.А. Гневашева – Москва: Издательство МГУ, 2013. – 24 с.
- 12 Двигатели мобильности студентов Китая и Индии [Электронный ресурс]: Международное высшее образование. – Режим доступа: <http://ihe.nkaoko.kz/archive/ihe>
- 13 Де Вит, Х. Последние тенденции и проблемы международной мобильности студентов // Международное высшее образование. – 2012. – 33 с.
- 14 Ермоловская, О. Ю. Влияние федеральной адресной инвестиционной программы на развитие экономики России/ О.Ю. Ермоловская // Вестник Академии. – 2015. – № 2. – 50-56 с.
- 15 Захарова, И.В. Маркетинг образовательных услуг: учебное пособие / И.В. Захарова. – Ульяновск: УлГТУ. – 2012. – 170 с.
- 16 Ишкова, Э. С++ начало программирования / Ишкова С. – Москва: Бином. – 2013. – 320 с.
- 17 Качество повышения квалификации работников образования в условиях модернизации: коллективная монография // НИПКиПРО. Новосибирск, 2006.
- 18 КГПУ [Электронный ресурс]: Сайт института дополнительного профессионального образования Красноярского Государственного Педагогического Университета. – Режим доступа: <http://idopk1.kspu.ru>
- 19 Кони́на, О.В. Перспективы и закономерности развития рынка образовательных услуг / О.В. Кони́на // Экономическая наука и образование. – 2014. – № 2. – 40-52 с.

20 Красноярский государственный аграрный университет [Электронный ресурс]: Сайт центра дополнительного профессионального образования Красноярского Государственного Аграрного Университета. – Режим доступа: <http://www.kgau.ru/new/dpo>

21 Красноярский филиал Института профессиональных контрактных управляющих [Электронный ресурс]: база данных. – Режим доступа: <http://www.ipku.ru/programs/krasnoyarsk/index.html>

22 Кузнецова, И.В. Маркетинговый анализ ситуации на рынке образовательных услуг / Кузнецова И.В, Сакиев Э.Е. // Методы и оценки в управлении социальными и экономическими процессами. – Ростов на Дону, 2013. – С. 79-85.

23 Лаборатория психолого-педагогических исследований Результативность курсов ПК: Методические и диагностические материалы для методистов и научных кураторов. – Владимир: Изд-во Владимирского областного института усовершенствования учителей. – 2001. – 21 с.

24 Легалов, А.И. Итоги экспансии объектно-ориентированной парадигмы: методические указания / А.И. Легалов. – Москва: Бином, 2013. – 245 с.

25 Лукьянова, М. Мониторинг результативности образовательного процесса в системе повышения квалификации работников образования / Лукьянова М. // Педагогическая диагностика. – 2015. – № 1. – С. 18-20.

26 Медиа [Электронный ресурс]: Стили программирования. – Режим доступа: http://media.karelia.ru/~ftt/IVK/new2/Inflect/T_1_16.htm

27 Мировая экономика [Электронный ресурс]: Стратегическое управление. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru>

28 Науменко, Т.В. Научная методология как фактор преодоления парадигмального кризиса / Т.В. Науменко // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. – № 4. – С. 3-7.

29 Об образовании в Российской Федерации: федеральный закон Российской Федерации от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. от 19.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)

30 Объектно-ориентированные системы [Электронный ресурс]: Лекции по Системам визуального объектно-ориентированного проектирования Delphi. – Режим доступа: <http://blackman.wp-club.net/lecture/visualprg.php>

31 Остапченко, В.Д. Концепция товарного образовательного производства в системе высшего образования / В.Д. Остапченко // Молодежь, образование, рынок. – 2012. – №23. – С. 83-92.

32 Открытые двери [Электронный ресурс]: Контингенты иностранных студентов в США: анализ базы данных отчетов «Открытые двери» (Open doors) за последние 60 лет. – Режим доступа: <http://opendoors.iienetwork.org>

33 Ощепков, А.Ю. Что влияет на отдачу от образования: межрегиональный анализ / А.Ю. Ощепков // Экономический журнал ВШЭ. – 2014. – № 1. – С. 34-49.

34 Патрикеев, Ю.Н. Объектно-ориентированное программирование на Borland C++ / Ю.Н. Патрикеев – Москва: Логос – 2014. – 125 с.

35 Патрикеев, Ю.Н. Объектно-ориентированное программирование на Borland C++ / Ю.Н. Патрикеев – Москва: Логос – 2014. – 103 с.

36 Петров, А.Н. Стратегический менеджмент / А.Н. Петров – СПб: Питер. – 2013. – 496 с.

37 Плискин, М. Эволюция языков программирования / М. Плискин – Москва: Бином. – 2012. – 14 с.

38 Положение о Центре бизнес-образования Сибирского федерального университет – Введ. 25.03.2008. – Красноярск, 2010. – 9 с.

39 Полянских, Т.А. Развитие локального рынка образовательных услуг малого города: автореф. дис. ... канд. экон. наук.: 08.00.05 / Полянских Тамара Алексеевна. – Волгоград, 2016. – 26 с.

40 Приказ Минобрнауки России от 08.11.2010 № 1116 (ред. от 17.03.2017) "О целевых показателях эффективности работы бюджетных

образовательных учреждений, находящихся в ведении Министерства образования и науки Российской Федерации". – 2017. – 11 с.

41 Реализация Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]: Информационный портал. – Режим доступа: <http://273-фз.рф>

42 Российский статистический ежегодник 2015: стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики (Росстат). – Москва, 2016. – 795 с.

43 Руднев, В.А. Миссия, стратегия и практические действия / В.А. Руднев // Директор школы. – 2012. – № 8. – С. 12-15.

44 Самарский государственный экономический университет [Электронный ресурс]: Бизнес-образование в Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.sseu.ru/biznes-obrazovanie>

45 Сергаев, С. И. Целевые аспекты оценки образовательной деятельности / С.И. Сергаев // Оценивание: образовательные возможности: сб. науч. – метод. статей. БГУ. – 2016. – № 4. – С. 19-33.

46 Сибирский государственный технологический университет [Электронный ресурс]: центра дополнительного профессионального образования Сибирского Государственного Технологического Университета. – Режим доступа: <http://dpo.sibgtu.ru>

47 Сибирский федеральный университет [Электронный ресурс]: Подразделения Сибирского федерального университета, занятых в сфере услуг дополнительного профессионального образования. – Режим доступа: <http://edu.sfu-kras.ru/dpo/structures>

48 Сибирский федеральный университет [Электронный ресурс]: Центр бизнес-образования Сибирского Федерального Университета. – Режим доступа: <http://structure.sfu-kras.ru/business-edu-center>

49 Сибирского центра профессионального развития [Электронный ресурс]: база данных. – Режим доступа: <http://sibcpr.ru>

50 Старовойтова, Т.А. Формирование и развитие рынка образовательных услуг в России / Т.А. Старовойтова // Научные записки. – 2013. – № 2. – С. 519-522.

51 Степанова, Т.Е. Анализ проблем ценообразования на рынке образовательных услуг / Т.Е. Степанова // Российское предпринимательство. – 2014. – № 8. – С. 85-90.

52 Ушакова, М.В. Российский рынок образовательных услуг и его специфика / М.В. Ушакова // Социально-гуманитарные знания. – 2013. – № 5. – С. 254-265.

53 Филатова, А.В. Философский анализ социальных кодов современного бизнес-образования: дис. ... канд. филос. наук: 09.00.11. / Филатова Александра Владимировна. – Москва, 2012. – 45 с.

54 Фокина, О.И. Формирование и функционирование рынка образовательных услуг: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. / Фокина Ольга Игоревна. – Москва, 2015. – 148 с.

55 Хаширов, О.А. Предпринимательство в сфере услуг: учебник / Хаширов О.А. – СПб: Паритет. – 2013. – 113 с.

56 Чубарова, О.И. Исследование рынка образовательных услуг / О.И. Чубарова // Менеджмент и маркетинг в системе рыночных отношений. – Барнаул, 2012. – № 2. – С. 17-19.

57 Шевцова, Е.В. Основные механизмы миграционной политики по привлечению учебных мигрантов: чему Россия может научиться у ведущих мировых держав? / Е.В. Шевцова // Вестник НГУЭУ. – 2012. – № 1. – С. 78-87.

58 Широкова, И.Э. Профессиональное образование, теория и методика обучения / И.Э. Широкова // Ученые записки Забайкальского государственного университета. – 2013. – №4. – С. 12-19.

59 Шумов, Ю.А. Рынок: структура и характеристика. / Шумов, Ю.А., Кедровская, Л.Г. – Москва: Бином, 2012. – 60 с.

60 Экономический портал [Электронный ресурс]: Синдяшкина, Е.Н. Вопросы оценки видов социального эффекта при реализации инвестиционных

проектов. – Режим доступа: <http://instituciones.com/investments/1718-investicionnye-proekty.html>

61 Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс]: Материалы семинара «Маркетинг образовательных услуг». – Режим доступа: marketing.spb.ru/conf/2012-01-edu

62 Южно-российская открытая библиотека [Электронный ресурс]: Объектно-ориентированная методология программирования. – Режим доступа: <http://www.math.rsu.ru/smalltalk/sml-a.ru.html>

63 Южно-российская открытая библиотека [Электронный ресурс]: Объектно-ориентированная методология программирования. – Режим доступа: <http://www.math.rsu.ru/smalltalk/obzornew.ru.html>

64 Australian Education International [Электронный ресурс]: Интернационализация вузов США во времена сокращающихся ресурсов. – Режим доступа: http://www.aei.gov.au/Internationalnet/Pages/Policy_updates.aspx

65 Bhandari R. Student and the Internationalization of Higher Education: National Policies and Strategies from Six World Regions / Bhandari R., Belyavina R., Gutierrez R. // Institute of International Education. – New York. – 2012. – 150 p.

66 Higher Education to 2030 [Электронный ресурс]: Cross-border Higher Education: Trends and perspectives. – Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264075375-4-en>

67 Marginson, S. Global position and position-taking: the case of Australia / Marginson S. // Journal of Studies in International Education. – 2014. – vol. 11. – №. 1. – p. 5-32.

68 Mista.ru [Электронный ресурс]: Форум информационных систем; Гайсарян, С. Объектно-ориентированное проектирование. – Режим доступа: http://www.mista.ru/oop_book/index.htm

69 OECD Indicators [Электронный ресурс]: Education at a Glance 2012. – Режим доступа: http://www.oecd-ilibrary.org/education/education-at-a-glance-2012_eag-2012-en

70 Open Doors [Электронный ресурс]: Survey Institute of International Education [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iie.org/en/Research-and-Publications/Open-Doors>

71 Project Atlas [Электронный ресурс]: Trends and Global Data 2013. – Режим доступа: www.iie.org/en/Research-and-Publications/~//media/Files/Services/ProjectAtlas

72 Study in Russia [Электронный ресурс]: Министерство образования и науки Российской Федерации. – Режим доступа: <http://studyinrussia.ru/study-in-russia/cost-of-education-in-russia/>

73 UNESCO [Электронный ресурс]: Code of Good Practice in the Provision of Transnational Education. – Режим доступа: <http://www.cepes.ro/hed/recogn/groups/transnat/code.htm>

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Основные подходы к определению «Рынок образовательных услуг»

Автор	Определение
Березин И.С.	Рынок образовательных услуг – материальные взаимодействия участников образовательного процесса: учащихся, организаций, предоставляющих образовательные услуги, лиц и организаций, оплачивающих эти услуги [61]
Остапченко В.Д.	Рынок в сфере образования – это совокупность экономических отношений, которые складываются в товарном образовательном производстве между его субъектами по поводу производства, обмена, потребления товара «образовательная услуга» [31]
Фокина О.И.	Рынок образовательных услуг представляет собой совокупность экономических отношений, складывающихся между производителями (продавцами) и потребителями (покупателями) по поводу купли-продажи товара «образовательная услуга» [54]
Полянских Т.А.	Рынок образовательных услуг следует рассматривать как экономические отношения, возникающие на основе устойчивого взаимодействия производителей и потребителей данных услуг, ключевыми факторами которого выступают спрос, предложение, цена, издержки, прибыль [39]
Бурденко Е.В.	Рынок образовательных услуг – это конкурентная связь, возникающая на основе взаимодействия субъектов в результате купли-продажи образовательных услуг и функционирующая в рамках государственного регулирования. [6]
Хаширов О.А.	Рынок в сфере образования является неотделимой составляющей рыночной экономики, выполняющей функции регулирования спроса и предложения на образовательные услуги. Содержание регулирования состоит в том, чтобы в каждый момент времени согласовывать по срокам, качеству и объёмам предложения образовательных услуг учебными заведениями или индивидуальными производителями в соответствии со структурой индивидуальных потребностей и формам собственности [55]
Шумов Ю.А., Кедровская Л.Г.	Рынок образовательных услуг – система хозяйственной жизни общества, относящаяся к сфере обращения и характеризующаяся взаимной независимостью субъектов, принимающих общее решение по присвоению образовательных услуг [59]

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Информационный лист СибГТУ о проведении курсов повышения квалификации в сфере государственных закупок

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М.Ф. Решетнева»**
**РЕГИОНАЛЬНЫЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ СИСТЕМЫ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК (РУЦ-ГнМЗ)**

Юр.адрес 600049 г. Красноярск пр.Мира 82 тел./факс офиса (391-2) 27-62-94
Адрес расположения сот, дел. 8-913-524-25-02 Ракута А.Р.
600049 г. Красноярск, ул.Ленина 69, офис 2-19 E-mail: voroshilov@sibgtu.ru

«Обучение закону о госзакупках 44-ФЗ и 223-ФЗ»

**Государственным и муниципальным заказчикам
и лицам, занимающимся закупками**

Приказами Минтруда России от 10.09.2015 N 625н и N 626н утверждены профессиональные стандарты для специалиста и эксперта в сфере закупок.

Согласно изменениям, внесенным в ТК РФ, с 1 июля 2016 года работодатель будет обязан применять профессиональные стандарты в части требований к квалификации работника, если они установлены законодательством. Поскольку Закон N 44-ФЗ содержит такие требования, использование этих стандартов становится обязательным с указанной даты.

Согласно 44-ФЗ, заказчики обязаны создать контрактные службы или назначить контрактных управляющих. Работники контрактной службы, контрактный управляющий должны иметь высшее образование в сфере закупок или дополнительное профессиональное образование (к непрофильному высшему) в сфере закупок (пройти курсы повышения квалификации и получить квалификацию специалиста в сфере закупок).

Для определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) заказчик создает комиссию по осуществлению закупок. Заказчик включает в состав комиссии преимущественно лиц, прошедших переподготовку или повышение квалификации в сфере закупок и должны иметь документ, подтверждающий такое повышение квалификации или переподготовку.

РУЦ-ГнМЗ в 2017г. проводит повышение квалификации по программе «Специалист в сфере закупок» (108 уч. часов – 2 недели обучения) согласно требованиям вышеуказанных профессиональных стандартов.

В соответствии с приказом Минобрнауки России от 17.03.2016г. №225 федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Сибирский государственный технологический университет» (СибГТУ) и соответственно Региональный учебный Центр подготовки кадров для системы государственных и муниципальных закупок (РУЦ-ГнМЗ) на его базе реорганизуется в Опорный Университет путем присоединения к федеральному государственному бюджетному образовательному учреждению высшего образования «Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева» (СибГАУ).

Окончание приложения Б

Предлагаем всем государственным и муниципальным заказчикам Красноярского края заранее спланировать свои потребности в обучении специалистов по курсу «Управление государственными и муниципальными закупками» (108 час.) и подать соответствующие заявки в Учебный Центр.

График обучения «Специалист в сфере закупок» (108 час) на 1-ое полугодие 2017г.

Периоды обучения	Стоимость
<u>с 13.03.2017 по 24.03.2017</u>	Очная форма – 13500 руб. Очно - Заочная форма – 11500 руб.
<u>с 17.04.2017 по 28.04.2017</u>	Очная форма – 13500 руб. Очно - Заочная форма – 11500 руб.
<u>с 15.05.2017 по 26.05.2017</u>	Очно - Заочная форма – 11500 руб.
<u>с 19.06.2017 по 30.06.2017</u>	Очная форма – 13500 руб.

Помимо изучения положений 44-ФЗ, программа курса содержит изучение закона о корпоративных закупках 223-ФЗ.

Слушатели получают Учебное пособие по курсу «Управление государственными и муниципальными закупками» на электронном носителе. Данное учебное пособие слушатели могут использовать не только в процессе изучения данного курса, но также и при практической работе на своем рабочем месте. Кроме учебного пособия электронный диск содержит вспомогательные материалы.

После освоения образовательной программы и успешного прохождения итоговой аттестации выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца с реестровым номером под которым слушатель будет зарегистрирован в «Едином Реестре» специалистов прошедших повышение квалификации по данной программе который ведется Институтом управления закупками и продажами им. А.Б. Соловьева НИУ ВШЭ г.Москва.

Формы заявок и основные темы, рассматриваемые в учебных модулях, представлены ниже.

Полную информацию можно получить написав письмо на эл.адрес Центра

:

E-mail: voroshilov@sibgtu.ru

Директор РУЦ-ГнМЗ,
к.т.н., доцент

В.П. Ворошилов