

УДК 33

DOI: 10.34670/AR.2021.86.85.021

К вопросу о профессиональных компетенциях управленца в сфере контрактных отношений

Свищева Екатерина Игоревна

Руководитель проекта Дирекции закупок АО «Технополис "Москва"»,
преподаватель кафедры управления государственными
и муниципальными закупками,
Московский городской университет управления
Правительства Москвы им. Ю.М. Лужкова;
107045, Российская Федерация, Москва, ул. Сретенка, 28;
e-mail: svishcheva_ekaterina@list.ru

Гладилина Ирина Петровна

Доктор педагогических наук,
профессор кафедры управления государственными
и муниципальными закупками,
Московский городской университет управления
Правительства Москвы им. Ю.М. Лужкова;
107045, Российская Федерация, Москва, ул. Сретенка, 28;
e-mail: gladilinaip@edu.mos.ru

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся управленческих компетенций в сфере закупок. Определены актуальные знания, навыки и умения, обозначены тенденции. Авторы предлагают обратить внимание на следующие аспекты: управленец должен обладать не только знаниями в сфере закупок (знать соответствующие нормативные правовые акты), но также и знаниями в области управления и психологии. Говорится о том, что последние из указанных знаний, а также навыки и умения при их применении на практике часто являются у управленцев в сфере закупок слабым местом. В качестве приоритетных навыков выделяются навыки проектного и процессного управления, навыки управления личной эффективностью, тайм-менеджмент. Отмечается, что умения формируются на основе знаний и навыков. Среди распространенных умений авторы указывают также умения управлять проектами, процессами, критически мыслить и другие. Важную роль, по мнению И.П. Гладилиной, С.А. Сергеевой, занимает умение применять на практике психологические навыки в сфере закупок. Выводы, полученные в части профессиональных компетенций управленцев в сфере закупок, подкреплены данными анонимного опроса и интервью, проведенных среди действующих специалистов контрактных служб. Рассматривается необходимость учета психологических моделей поведения на основании исследований Э. Гольдштейна, Д. Дотлих, П. Кейро.

Для цитирования в научных исследованиях

Свищева Е.И., Гладилина И.П. К вопросу о профессиональных компетенциях управленца в сфере контрактных отношений // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2021. Том 11. № 8А. С. 171-176. DOI: 10.34670/AR.2021.86.85.021

Ключевые слова

Управление в сфере закупок, управленческие компетенции, профессиональные компетенции, психология управления, знания, умения, навыки, менеджмент.

Введение

Вопрос определения профессиональных компетенций для различных отраслей является в настоящее время актуальным. Термин «профессиональные компетенции» носит субъективный характер, достаточно сложно установить единые, стандартные критерии в этой части. В данной статье для нас представляет интерес вопрос определения профессиональных компетенций, которые необходимы управленцу в сфере закупок по следующим причинам: сфера государственных и муниципальных закупок, закупок, осуществляемых отдельными видами юридических лиц, динамично развивается и включает в себя обеспечение деятельности государственных и муниципальных заказчиков (равно организаций), крупных юридических лиц с государственным участием, соответственно, обеспечением деятельности здесь должны заниматься профессионалы своего дела ввиду высокой значимости конечного результата; для рассматриваемой сферы свойственно наличие большого объема информации и потребность действовать в сжатые сроки; высокая стрессовая нагрузка; размытые критерии оценки результатов и деятельности отдельных сотрудников; зависимость результата работы конкретного сотрудника и результата закупки, а также влияние на удовлетворение потребности заказчика и (или) граждан Российской Федерации.

Справится в полной мере с подобной нагрузкой, внешним давлением общества, функциями, которые возложены на управленцев, способен не каждый.

Основная часть

Чтобы определить универсальные характеристики и профессиональные компетенции управленца в сфере закупок, в первую очередь важно понимать, что такое компетенции. Л.А. Шиканов и В.С. Мандрик выделили емкую составляющую данного термина, типичную для сферы педагогики: «знания, умения, навыки», которыми должен обладать сотрудник [Шиканов, Мандрик, 2012, 171].

В рамках рассматриваемой темы для нас представляют наибольший интерес управленческие профессиональные компетенции, которые Г.В. Дёгтев, Н.А. Акимов, В.В. Яценко характеризуют как «умение принимать управленческие решения и нести ответственность за полученные результаты» [Дёгтев, Акимов, Яценко, 2015, 1736]. Важно, что именно управленческая компетентность заказчиков, по мнению И.П. Гладилиной, является обязательной составляющей профессионализма каждого сотрудника (прослеживается прямая связь с обязательным принципом профессионализма, закрепленным в Федеральном законе «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд») [Гладилина, 2016, 105].

Однако принятие решений напрямую зависит от наличия знаний и понимания информации в конкретной сфере деятельности (в нашем случае в – сфере закупок), а также от умений и навыков, которые впоследствии обеспечат уверенность в решениях и возможность взять на себя за них ответственность.

Выделим следующие ключевые знания в сфере закупок для управленцев: знание нормативной правовой базы (Закон о контрактной системе [Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ, [www](#)], Закон № 223-ФЗ [Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ, [www](#)], подзаконные акты и региональные нормативные акты); знание основных процессов, необходимых для осуществления закупок и «жизненного цикла» закупки; знание основных управленческих подходов; знание психологических особенностей личности; знание основ менеджмента качества, а также иные знания (перечень является открытым).

К навыкам управленца в сфере закупок считаем возможным отнести навыки стратегического управления и мышления (обеспечение планирования закупочного процесса, исключая хаотичное формирование потребностей заказчика и включение закупок в план-график); навыки проектного и процессного управления; нацеленность на результат (на наш взгляд, допускается отнести к навыкам, так как приобретается в процессе профессиональной деятельности); навыки, связанные с категорированием, структурированием, обобщением и формированием информации и данных, в том числе в сжатом виде; навыки эффективной работы с ЭВМ и иной техникой, необходимой для выполнения служебных обязанностей; навыки управления личной эффективностью; коммуникативные навыки и иные навыки (перечень не является закрытым).

К умениям управленца в сфере закупок отнесем (важно отметить, что умения формируются на базе знаний и навыков) умение управлять проектами (данное умение предлагается включить с учетом тенденции перехода в сфере закупок от процессного к проектному управлению; рекомендуется обратить внимание на гибкое управление проектами – Agile [Жуков, Свищева, 2021]); умение применять психологию управления закупками (важность данного аспекта отмечают И.П. Гладилина, С.А. Сергеева [Гладилина, Сергеева, 2015]); умение управлять процессами (то есть эффективно настроить закупочный цикл в контрактной службе); организаторские способности; внедрение менеджмента качества в работу контрактной службы; применение современных технологий в работе (использование не только стандартных программ комплекта Microsoft Office и служебных информационных систем в сфере закупок, но и использование, например, программ для эффективного применения тайм-менеджмента, контроля текущей служебной деятельности, программ, позволяющих быстро обрабатывать статистические и аналитические данные и многое другое); делегирование; контроль выполнения поручений; координация деятельности подчиненных; проявление лидерских качеств; настройка бизнес-процессов подразделения и их регламентация; умение корректно и эффективно применять нормы действующего законодательства Российской Федерации в сфере закупок; умение критически мыслить; структурированное, сжатое и информативное представление аналитических и статистических данных; эффективное принятие и представление решений; системное саморазвитие; планирование деятельности подразделения; умение вести переговоры и применение иных коммуникативных навыков на практике, и иные умения (представленный перечень является открытым).

Указанные выше знания, умения и навыки составляют, на наш взгляд, главные управленческие компетенции в сфере закупок.

Установление требований к умениям и навыкам зависит от субъективного усмотрения

специалистов на местах, от их опыта, профессиональных знаний. И именно личностные характеристики часто подводят управленцев, которые не занимаются развитием управленческих навыков и умений, не отрабатывают взаимодействие с окружающими в части изучения и применения психологии управления.

Данную проблему отмечает в своей статье Эрик Гольдштейн: одной из 10 причин, почему увольняются профессионалы, является некомпетентность начальства [Гольдштейн, www]. Некомпетентность, на наш взгляд, выражается не только в отсутствии фундаментальных и прикладных знаний по специальности, но также и в неумении или нежелании брать ответственность на себя за принятие решений, в отсутствии заинтересованности в выполнении поставленных задач, в нежелании развиваться в выбранном профессиональном направлении и в непонимании собственных личностных особенностей, навыков, умений.

Обозначенный выше вывод подтвержден проведенным анонимным опросом посредством платформы Google, а также в ходе устного интервьюирования (с сохранением анонимности) работающих в настоящее время сотрудников контрактных служб (выборка опрошенных составила более 100 человек). Более 80% опрошенных отмечают низкий уровень профессиональных компетенций начальства и рядовых сотрудников в данной сфере.

По нашему мнению, при определении профессиональных компетенций управленцев в сфере закупок следует учитывать следующие негативные личностные склонности (модели поведения) при непосредственном управлении, которые выделили Дэвид Дотлих и Питер Кейро: самонадеянность, мелодраматичность, эмоциональную неустойчивость, сверхосторожность, подозрительность, отчужденность, своенравие, эксцентричность, скрытность, перфекционизм, стремление угодить [Дотлих, Кейро, www]. Понимание указанных моделей поведения, отслеживание их у себя и своих сотрудников, определение корректного взаимодействия по итогам выявления тех или иных моделей позволят повысить и поддерживать профессиональные знания, навыки и умения на высоком уровне. В противном случае данные негативные модели способны свести на нет эффективное применение профессиональных компетенций.

Заключение

В настоящее время не представляется возможным выработать универсальные профессиональные компетенции управленца в сфере закупок. В данной статье нами предпринята попытка представить ключевые знания, умения и навыки в данной части. Считаем нецелесообразным вводить какие-либо ограничения или жесткие требования, так как процесс управления, в том числе закупками, – это творческий и гибкий процесс. Важно обратить внимание на развитие навыков и умений гибкого управления проектами и процессами, а также применение психологии в управлении.

Библиография

1. Гладилина И.П. Управленческая компетентность заказчиков и профессиональный стандарт специалистов в сфере закупок // *Фундаментальные исследования*. 2016. № 5-1. С. 101-105.
2. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Психология управления в закупках. Чехов: Центр образовательного и научного консалтинга, 2015. 64 с.
3. Гольдштейн Э. Почему увольняются профессионалы. – Электронная библиотека «Alpina Digital». URL: <https://e-mos.alpinadigital.ru/reader/book/22818>.
4. Дёгтев Г.В., Акимов Н.В., Яценко В.В. Профессионализм заказчиков как стратегия развития современной закупочной деятельности // *Фундаментальные науки*. 2015. № 2-8. С. 1735-1738.
5. Дотлих Д., Кейро П. 11 врагов руководителя. URL: <https://e-mos.alpinadigital.ru/reader/book/15809>.

6. Жуков В.Н., Свищева Е.И. О возможности применения Agile в управлении государственными и муниципальными закупками // Инновации и инвестиции. 2021. № 4. С. 97-100.
7. Назаров С.Д. Особенности управления проектными командами и природа лидерства в условиях нестабильности // Вектор экономики. 2020. № 12 (54). С. 101.
8. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: федер. закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964.
9. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федер. закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624.
10. Шиканов Л.А., Мандрик В.С. Профессиональные и личные компетенции российского менеджера // Сборник научных трудов студентов, аспирантов и молодых ученых «Актуальные проблемы гуманитарных наук». Томск, 2012. С. 171-172.

On the issue of professional competencies of a manager in the field of contractual relations

Ekaterina I. Svishcheva

Project manager of the Procurement Directorate of JSC «Technopolis "Moscow"»
Lecturer of the Department of public administration
and municipal procurement,
Moscow Metropolitan Governance Yury Luzhkov University,
107045, 28 Sretenka str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: svishcheva_ekaterina@list.ru

Irina P. Gladilina

Doctor of Pedagogy,
Professor at the Department of public administration
and municipal procurement,
Moscow Metropolitan Governance Yury Luzhkov University,
107045, 28 Sretenka str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: gladilinaip@edu.mos.ru

Abstract

The article discusses issues related to management competencies in the field of procurement. Relevant knowledge, skills and abilities are determined, trends are indicated. The authors propose to pay attention to the following aspects: a manager must have not only knowledge in the field of procurement (know the relevant regulatory legal acts), but also knowledge in the field of management and psychology. It is noted that the last of the specified knowledge, as well as skills and abilities, when applied in practice, are often a weak point for procurement managers. The priority skills are project and process management skills, personal performance management skills, and time management. It is noted that skills are formed on the basis of knowledge and skills. Among the common skills, the authors also indicate the ability to manage projects, processes, think critically, and others. An important role, according to I.P. Gladilina, S.A. Sergeeva, takes the ability to put into practice psychological skills in the field of procurement. The conclusions obtained in terms of the professional competencies of managers in the field of procurement are supported by the data of an

anonymous survey and interviews conducted among the existing specialists of contract services. The necessity of taking into account psychological models of behavior on the basis of research by E. Goldstein, D. Dotlich, P. Keiro is considered.

For citation

Svishcheva E.I., Gladilina I.P. (2021) K voprosu o professional'nykh kompetentsiyakh upravlentsa v sfere kontraktnykh otnoshenii [On the issue of professional competencies of a manager in the field of contractual relations]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 11 (8A), pp. 171-176. DOI: 10.34670/AR.2021.86.85.021

Keywords

Procurement management, managerial competencies, professional competencies, management psychology, knowledge, abilities, skills, management.

References

1. Degtev G.V., Akimov N.V., Yashchenko V.V. (2015) Professionalizm zakazchikov kak strategiya razvitiya sovremennoi zakupochnoi deyatel'nosti [Professionalism of customers as a strategy for the development of modern procurement activities]. *Fundamental'nye nauki* [Fundamental sciences], 2-8, pp. 1735-1738.
2. Dotlich D., Keiro P. *11 vragov rukovoditelya* [11 enemies of the leader]. Available at: <https://e-mos.alpinadigital.ru/reader/book/15809> [Accessed 23/08/2021].
3. Gladilina I.P. (2016) Upravlencheskaya kompetentnost' zakazchikov i professional'nyi standart spetsialistov v sfere zakupok [Management competence of customers and the professional standard of specialists in the field of procurement]. *Fundamental'nye issledovaniya* [Fundamental research], 5-1, pp. 101-105.
4. Gladilina I.P., Sergeeva S.A. (2015) *Psikhologiya upravleniya v zakupkakh* [Psychology of management in procurement]. Chekhov: Center for Educational and Scientific Consulting.
5. Gol'dshtein E. Pochemu uvol'nyayutsya professionaly [[Why professionals quit]. *Elektronnaya biblioteka "Alpina Digital"* [Electronic library "Alpina Digital"]. Available at: <https://e-mos.alpinadigital.ru/reader/book/22818> [Accessed 26/08/2021].
6. Nazarov S.D. (2020) Osobennosti upravleniya proektnymi komandami i priroda liderstva v usloviyakh nestabil'nosti [Features of management of project teams and the nature of leadership in conditions of instability]. *Vektor ekonomiki* [Vector of Economics], 12 (54), p. 101.
7. O kontraktnoi sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennykh i munitsipal'nykh nuzhd: feder. zakon ot 05.04.2013 № 44-FZ [On the contract system in the field of procurement of goods, works, services to meet state and municipal needs: Federal Law No. 44-FZ of April 05, 2013]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624 [Accessed 26/08/2021].
8. O zakupkakh tovarov, rabot, uslug ot del'nymi vidami yuridicheskikh lits: feder. zakon ot 18.07.2011 № 223-FZ [On the procurement of goods, works, services by certain types of legal entities: Federal Law No. 223-FZ of July 18, 2011]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964 [Accessed 12/08/2021].
9. Shikanov L.A., Mandrik V.S. (2012) Professional'nye i lichnye kompetentsii rossiiskogo menedzhera [Professional and personal competences of the Russian manager]. In: *Sbornik nauchnykh trudov studentov, aspirantov i molodykh uchenykh "Aktual'nye problemy gumanitarnykh nauk"* [Collection of scientific works "Actual problems of the humanities"]. Tomsk, pp. 171-172.
10. Zhukov V.N., Svishcheva E.I. (2021) O vozmozhnosti primeneniya Agile v upravlenii gosudarstvennymi i munitsipal'nymi zakupkami [On the possibility of using Agile in the management of state and municipal procurement]. *Innovatsii i investitsii* [Innovations and investments], 4, pp. 97-100.