

печивающая ориентацию молодежи на восполнение человеческих ресурсов) может стать малоинвестиционным инструментом в арсенале средств борьбы с обезлюдиванием нашей страны.

**Е.В. Тюменцева, Л.А. Скороходова**

*Российский государственный профессионально-педагогический университет*

## **К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ**

Процесс принятия решений, при котором образовательные учреждения как покупатели определяют потребность в каких-то товарах и услугах, а также выявляют, оценивают и осуществляют выбор из числа альтернативных поставщиков и марок товара, является процессом покупки для нужд организации в целом.

Существует три основных вида ситуаций совершения закупки.

1. Обычная повторная закупка, являющаяся довольно обыденной, совершаемая без принятия дополнительных решений.

2. Измененная повторная закупка, требующая проведения некоторых исследований.

3. Новая закупка, для которой требуется проведение серьезных исследований, нередко поиска новых поставщиков, детальное описание нужды и т.п.

В процессе принятия решения о покупке покупатели товаров обеспечения деятельности организации испытывают влияние многих факторов. Некоторые субъекты рынка предприятий полагают, что основное влияние оказывают экономические факторы. Они считают, что покупатель выберет того поставщика, который предложит более низкие цены или лучший товар, или лучший сервис. Они стремятся предложить покупателям неоспоримые экономические преимущества. Тем не менее, покупающие предприятия на самом деле реагируют не только на экономические, но и личностные факторы.

Каждая организация, осуществляющая закупки, имеет свои собственные цели, политику, методы работы, и внутриорганизационные системы:

1. Повышение значимости службы материально-технического снабжения.

2. Централизованные закупки. В организациях, состоящих из многих подразделениях, большинство закупок осуществляется на уровне отделов.

3. Долгосрочные контракты. Организации–покупатели все больше проявляют заинтересованность в заключении долгосрочных контрактов с поставщиками.

4. Телекоммуникационный обмен. Такой обмен уменьшает конкуренцию, объединив покупателей и поставщиков с помощью дорогостоящих систем информационных технологий.

5. Система производства с поставкой точно в срок. За последние несколько лет организации стали применять целый ряд инновационных концепций производства, таких как производство с поставкой точно в срок, заблаговременное привлечение поставщиков, функционально-стоимостной анализ, полный контроль качества и гибкое производство.

**Ю.Л. Шайдурова, М.Г. Телепова,  
С.А. Чубарова**

*Российский государственный профессионально-педагогический университет*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СИСТЕМЕ СПО**

Средства бюджета служат основным источником финансирования образовательных учреждений. Необходимость бюджетного финансирования сферы образования обусловлена свойствами образовательных услуг как общественного товара, их ролью в социально-экономическом развитии страны. Ограничение бюджетного финансирования сформировало у образовательных учреждений устойчивую тенденцию к расширению границ своей рыночной деятельности. Увеличение внебюджетных источников обусловлено появлением экономической заинтересованности у учреждений, поскольку значительная часть из них направляется на заработную плату и улучшение условий труда.

По законодательству образовательное учреждение самостоятельно осуществляет финансово-хозяйственную деятельность, имеет самостоятельный расчетный счет, в том числе валютный в банковских и иных кредитных учреждениях. Финансовые и материальные средства используются им по своему усмотрению в соответствии с уставом.

В действительности нормативы финансирования отсутствуют. Использовать бюджетные средства по своему усмотрению учреждения не вправе из-за