

Оценка эффективности закупочной деятельности

Сироткин Владислав Леонидович

Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли

Учащийся

Аннотация

В данной статье рассмотрены методы оценки эффективности закупочной деятельности: традиционный и системный. Описание традиционного метода производится на основе оперативной деятельности организации. Анализ данного метода позволяет выявить общие логистические издержки. Рассмотренный автором системный метод оценки ключевых показателей требует более детального анализа аналитического отдела предприятия с большим количеством учёта бизнес-процессов.

Ключевые слова: Традиционный подход, системный подход, оценка, ключевые показатели, закупочная деятельность, эффективность

Evaluation of the effectiveness of procurement

Sirotkin Vladislav Leonidovich

Institute of Industrial Management, Economics and Trade

Student

Abstract

This article discusses the methods for evaluating the effectiveness of procurement activities: traditional and systemic. The description of the traditional method is based on the operational activities of the organization. Analysis of this method reveals the total logistic costs. The systematic method for evaluating key indicators considered by the author requires a more detailed analysis of the analytical department of an enterprise with a large number of business process accounting.

Keywords: Traditional approach, system approach, assessment, key indicators, procurement, efficiency

Сегодня существуют несколько методов системы оценки эффективности закупочной деятельности. Специалисты выделяют традиционный и системные подходы. Традиционный подход измеряет оперативную деятельность подразделения, занимающегося закупочной деятельностью. Оперативная деятельность характеризуется качеством выбранных поставщиков, стоимостью и качеством закупаемых товаров, соблюдением поставщиками условий договора. Но в основном традиционный подход предполагает анализ показателей цены, времени и надежности поставщика. Параметр надежности поставщика зависит от соответствия объёма и качества поставляемого согласно договору.

Поставщик выполняет договорные обязательства, согласно которым он должен минимизировать удельный вес поставок низкокачественного товара, случаи отказа от поставки, невыполнение поставок в установленные временные рамки, внесение изменений в контракт по таким пунктам, как цена, сроки, количество и ассортимент.[2]

При определении показателя «цена» учитывается сумма закупок по каждой товарной категории и производится сравнение с ранними предложениями поставщика. Если на какой-то товар поставщик сильно увеличивает цену за n-й период, то аналитическим центром изучаются факторы прироста. Рост цены на товар, как следствие увеличения издержек на транспортные расходы поставщика, негативный фактор, который следует рассмотреть отделу снабжения. Выходом из данной ситуации могут стать аналогичные товары этого поставщика, на закупку определенного объема которых действует скидка. В противном случае стоит изменить договор или расторгнуть.[1]

Традиционный метод определения эффективности работы закупочного отдела предполагает оценку сокращенных издержек в разрезе общих логистических издержек предприятия, долю или количество закупок, осуществленных вовремя; число ситуаций, при которых приходилось изменять график поступления в результате закупок, осуществленных не в срок; количество обработанных и исполненных заявок в соотношении к общему числу.[1]

Традиционный метод позволяет измерить стоимость проводимых операций отделом закупок(средняя стоимость закупленных товаров в аналогии с предлагаемой ценой товара другим фирмам-покупателям, административные затраты и др).[3]

Системный подход применяется для оценки ключевых показателей закупочной деятельности. Данный метод важен с точки зрения среднесрочного и долгосрочного развития организации.[4]

Наиболее сбалансированная таблица оценки ключевых показателей закупочной деятельности приведён в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка эффективности закупочной деятельности

Показатель	Факт	План
Время	Совершенный вовремя заказ	Совершенный вовремя заказ
Оптимизация стоимости закупок, тыс.руб.	-12000	-9000
Потенциал экономии на закупочной деятельности	Скидка от поставщика на объем закупок по отдельным товарным категориям Скидка на предзаказ Скидка за	Скидка от поставщика на объем закупок по отдельным товарным категориям Скидка на предзаказ Скидка за

	своевременные выплаты Скидка за небольшой процент брака Изменение количества закупаемого товара в соответствии с изменением в плана-графика	своевременные выплаты Скидка за небольшой процент брака Выбор количества закупаемого товара по отношению к транспорту поставщика Изменение количества закупаемого товара в соответствии с изменением в плана-графика Складские расходы, связанные с сокращением пространства, выделенным для товарной группы
Оборачиваемость запасов, дни	27	24
Вывод	Показатель ниже планового. Снижение количества продаж.	Оптимальное число оборачиваемости запасов
Коэффициент эффективности использования активов	Тенденция к увеличению рисков банкротства компании	Наиболее эффективное использование денежных средств, платежеспособность компании

Для внедрения системного подхода необходимо ответственность участников закупочной структуры, важна регламентация процесса контроля для аналитического отдела компании, которая в свою очередь должна регулярно документировать показатели эффективности и представлять руководству информацию об отклонении фактических показателей от плановых.[4]

Библиографический список

1. Управление закупками в коммерческой деятельности: учеб. пособие / Т.Е. Евтодиева, Н.В. Иванова, Д.В. Ралык. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2017.
2. Крылова М.Д. К85 Закупочная и распределительная логистика в книжном деле: учеб. пособие. М.: МГУП им. Ивана Федорова, 2011. 282 с.

3. Бузукова Е. Б90 Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице / Под ред. С. Сысоевой. СПб.: Питер, 2010. 432 с.
4. https://www.cfin.ru/management/manufact/procurement_kpi.shtml