



Методология присвоения рейтингов управления закупочной деятельностью

Оглавление

1. Общие положения	3
1.1. Область применения методологии	3
1.2. Получаемые рейтинги и публикуемая информация	3
1.3. Сроки и частота присвоения рейтингов	3
1.4. Участники рейтинга	3
1.5. Процесс рейтингования	3
2. Вопросы анкеты	5
3. Первый этап. Расчет рейтингового числа на основе факторной модели	7
3.1. Содержание первого этапа	7
3.2. Факторная модель	7
3.3. Расчет рейтингового числа	8
4. Второй этап	9
4.1. Содержание второго этапа	9
4.2. Структура презентации о достижении закупочных подразделений	9
4.3. Итоговое рейтинговое число	9
4.4. Номинации директоров по закупкам	10

1. Общие положения

1.1. Область применения методологии

В соответствии с настоящей методологией компании «Эксперт Бизнес-Решения»¹ (далее – Агентство) присваивает рейтинги управления закупочной деятельностью закупочным подразделениям коммерческих организаций.

1.2. Получаемые рейтинги и публикуемая информация

В соответствии с настоящей методологией Агентство рассчитывает рейтинговое число каждого закупочного подразделения, участвующего в рейтинге. По итогам расчета публикуются данные:

- 1) о лучших 50 закупочных подразделениях (топ-50 закупочных подразделений) и их руководителях, которые получили наивысшие рейтинговые числа. При этом при публикации не указываются набранные рейтинговые числа, а перечень закупочных подразделений представлен в алфавитном порядке в соответствии с наименованиями коммерческих организаций;
- 2) о лучших пяти закупочных подразделениях (топ-5 закупочных подразделений) и их руководителях, которые получили наивысшие рейтинговые числа. При этом при публикации не указываются набранные рейтинговые числа, а перечень закупочных подразделений представлен в алфавитном порядке в соответствии с наименованиями коммерческих организаций;
- 3) о компаниях и руководителях закупочных подразделений (директоров по закупкам), выигравших отдельные номинации².

1.3. Сроки и частота присвоения рейтингов

Рейтинги присваиваются раз в год в начале календарного года на основании информации о работе закупочных подразделений в прошедшем календарном году. В следующем календарном году публикуются новые рейтинги.

1.4. Участники рейтинга

К участию в рейтинге допускаются компании, ответившие на вопросы анкеты³, чей годовой объем закупок в прошедшем календарном году составил не менее 500 млн рублей.

1.5 Процесс рейтингования

Настоящая методология подразумевает проведение рейтингования в два этапа.

На первом этапе Агентством рассчитывается рейтинговое число каждого участника в соответствии с факторной моделью и информацией, полученной путем анкетирования и

¹ «Эксперт Бизнес-Решения» – информационно-аналитическая компания рейтингового агентства «Эксперт РА», созданная в 2019 году с целью поддержки аналитических услуг и продуктов, не относящихся к деятельности кредитного рейтингового агентства. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» участвует в капитале компании «Эксперт Бизнес-Решения», они работают под единым брендом «Эксперт».

Вся официальная информация о деятельности кредитного рейтингового агентства «Эксперт РА» и компании «Эксперт Бизнес-Решения» публикуется исключительно на доменах <https://raexpert.ru> и <https://expert-business.ru>.

² Подробнее о номинациях смотрите раздел «Номинации директоров по закупкам».

³ Анкета является неотъемлемой составной частью данной методологии.

сбора данных в открытых источниках. По итогам первого этапа формируется список 50 лучших закупочных подразделений с указанием их руководителей.

Агентство оценивает достоверность сведений, указанных участниками в ответах на вопросы анкеты, и в случае обоснованных сомнений в подлинности информации оставляет за собой право скорректировать полученные данные с уведомлением и согласованием проведенной процедуры с соответствующим участником либо исключить участника из рейтинга вследствие невозможности согласования скорректированных данных.

На втором этапе происходит расчет итогового рейтингового числа 50 лучших закупочных подразделений с учетом собранных на первом этапе анкетных данных и дополнительно запрошенных презентациях о достижениях закупочных подразделений в прошедшем году.

При этом презентацию каждого участника второго этапа оценивают все остальные его участники. Итоговой оценкой за презентацию является средняя арифметическая оценка всех участников.

По итогам второго этапа на основании оценок Агентства и участников рынка формируется список пяти лучших закупочных подразделений с указанием их руководителей. А также происходит номинирование руководителей закупочных подразделений.

2. Вопросы анкеты

1. Общий годовой фактический объем закупок за последний завершившийся календарный год (в тыс. рублей).
2. Доля закупок в вырубке в последнем завершившемся календарном году (в %).
3. Доля закупок, заключенных в электронной форме (собственные или сторонние ЭТП, ЕИС и т. д.), от общего годового объема закупок в последнем завершившемся календарном году (в %).
4. Доля конкурентных закупок в общем объеме закупок в последнем завершившемся календарном году (в %).
5. Укажите, пожалуйста, трудовую биографию руководителя по закупкам с указанием должностей, компаний и дат, в течение которых занималась та или иная должность (например, 01.01.2019–01.01.2020 – директор по закупкам, ООО «Ромашка»; 01.01.2018–01.01.2019 – заместитель директора по закупкам, АО «Лютик»).
6. Укажите, пожалуйста, трудовую биографию ключевых членов команды по закупкам (не более пяти человек) в формате ответа на вопрос 5.
7. Пришлите в виде файла или дайте ссылку на интернет-страницу с размещенными на ней действующей политикой по закупкам или положением о закупках компании либо иными аналогичными регламентирующими документами. Данные документы будут проверены на содержание:
 - a) технических требований ккупаемым товарам и услугам;
 - b) описания процедуры планирования потребностей;
 - c) наличия категорийного подхода к управлению закупочной деятельностью (разбивки закупок на группы аналогичных товаров);
 - d) существования механизма централизованных (консолидированных) закупок;
 - e) квалификационных требований к поставщикам;
 - f) требований к процедуре (описания процедуры) выбора поставщиков;
 - g) требований к процедуре (описания процедуры) заключения договора;
 - h) требований к процедурам (описания процедур) поставки товаров и услуг и оплаты за них;
 - i) требования необходимости анализа результатов деятельности и затрат.
8. Оцените по 5-балльной шкале (где «1» – низший балл, т. е. отсутствие процесса, а «5» – высший, т. е. совершенство процесса) степень зрелости в вашей компании каждого из следующих процессов закупочной деятельности:
 - a) технические требования ккупаемым товарам и услугам;
 - b) требования к процедуре планирования потребностей;
 - c) наличие категорийного подхода к управлению закупочной деятельностью (разбивки закупок на группы аналогичных товаров);
 - d) существование механизма централизованных (консолидированных) закупок;
 - e) квалификационные требования к поставщикам;
 - f) требования к процедуре выбора поставщиков;
 - g) требования к процедуре заключения договора;
 - h) требования к процедуре поставки товаров и услуг и оплаты за них;
 - i) требования к анализу результатов деятельности и затрат.
9. Какие еще (неописанные в вопросах 8 и 9) процессы выполняет закупочное подразделение вашей компании? Назовите эти процессы и оцените степень их

- зрелости по 5-балльной шкале (где «1» – низший балл, т. е. отсутствие процесса, а «5» – высший, т. е. совершенство процесса).
10. Используете ли вы электронный документооборот с поставщиками, если да, то на каких участках? Какая доля операций (в процентах) приходится на электронный документооборот на каждом участке?
 - a) согласование и подписание договоров;
 - b) обмен товарно-сопроводительной документацией;
 - c) расчеты за поставки;
 - d) другие (назовите).
 11. Какая ИТ-система используется для отражения закупочных операций (возможно несколько вариантов ответа)?
 - a) 1С;
 - b) SAP;
 - c) Oracle;
 - d) «Парус»;
 - e) другая (назовите);
 - f) никакая.
 12. Существует ли в вашей организации система поддержки поставщиков – субъектов МСП, например, программа партнерства, система заключения офсетных договоров, другое?
 13. С учетом постоянно меняющихся внешних факторов имеете ли вы опыт внедрения инструментов адаптации и повышения гибкости закупочных процессов, например, agile? Если да, расскажите о применяемых инструментах и методологиях.
 14. Имеется ли у вашей организации опыт внедрения таких технологий, как SMART-контракты, интернет вещей, большие данные, MDM-система, другие? Если да, расскажите, пожалуйста, о таком опыте.
 15. Общий годовой объем закупок в соответствии с заявленным НМЦД (в тыс. рублей).
 16. Существуют ли в компании органы внутреннего контроля в сфере закупок, ответственные за рассмотрение жалоб от поставщиков? Если да, опишите процесс их функционирования или предоставьте выдержку из регламентирующих документов.
 17. Укажите, какое количество жалоб в течение года было получено от поставщиков и участников закупок.
 18. Укажите, какое количество полученных в течение года жалоб было удовлетворено.
 19. Укажите общий объем поставок в течение последнего завершившегося календарного года (в тыс. рублей).
 20. Укажите объем своевременных поставок в течение последнего завершившегося календарного года (в тыс. рублей).
 21. Пришлите, пожалуйста, форму 1 и форму 2 отчетности компании по РСБУ за последний завершившийся календарный год.

3. Первый этап. Расчет рейтингового числа на основе факторной модели

3.1. Содержание первого этапа

На первом этапе Агентством рассчитывается рейтинговое число каждого участника в соответствии с факторной моделью и информацией, полученной путем анкетирования и сбора данных в открытых источниках. По итогам первого этапа формируется список 50 лучших закупочных подразделений.

Агентство оценивает достоверность сведений, указанных участниками в ответах на вопросы анкеты, и в случае обоснованных сомнений в подлинности информации оставляет за собой право скорректировать полученные данные с уведомлением и согласованием проведенной процедуры с соответствующим участником либо исключить участника из рейтинга вследствие невозможности согласования скорректированных данных.

3.2. Факторная модель

Таблица 1. Факторная модель

Фактор	Вес, %	№№ вопросов анкеты
1. Оценка профессиональных качеств команды по закупкам	20	
1.1. Оценка руководителя	12	
1.1.1. Опыт работы в сфере закупок (количество лет)	6	5
1.1.2. Опыт работы руководителем по закупкам (количество лет)	6	5
1.2. Оценка команды (среднее количество лет работы в закупках ключевых членов команды)	8	6
2. Оценка регламентации и автоматизации процесса закупок	55	
2.1. Оценка систематизации и регламентации закупочного процесса	30	
2.1.1. На основании регламентирующих документов	15	7
2.1.2. На основании фактического положения дел	15	8 и 9
2.2. Оценка автоматизации системы управления закупками	25	
2.2.1. Доля закупок, заключенных в электронной форме (собственные или сторонние ЭТП, ЕИС и т. д.), от общего годового объема закупок	10	3
2.2.2. Использование электронного документооборота в работе с поставщиками	5	10
2.2.3. Использование программного обеспечения при работе с закупками	10	11
3. Оценка эффективности закупочной деятельности	25	

Фактор	Вес, %	№№ вопросов анкеты
3.1. Снижение цены закупаемых товаров (% от НМЦД) (отношение годового фактического объема закупок к годовому объему закупок в соответствии с заявленным НМЦД)	5	1 и 15
3.2. Работа с претензиями	5	17 и 18
3.3. Доля конкурентных закупок в общем объеме закупок (в %)	5	4
3.4. Доля своевременных поставок в общем объеме поставок за год	5	19 и 20
3.5. Оборачиваемость чистого оборотного капитала (отношение выручки от реализации к чистому оборотному капиталу)	5	21

3.3. Расчет рейтингового числа

Рейтинговое число считается как сумма произведений значений факторов на их вес.

По каждому из значений факторов I определяется положение компании n на нормированной линейке значений. Таким образом, определяется относительное значение фактора F_n в линейке от (-1) до 1, где 1 – лучший показатель, а (-1) – худший. Значение каждого фактора F_n рассчитывается по следующей формуле: $F_n = ((I_n - I_{worst}) / (I_{best} - I_{worst})) \times 100$, где I_{best} – показатель лучшей компании, I_{worst} – показатель худшей компании, I_n – показатель данной компании. В случае если компания не предоставила данные по критерию в анкете, относительное значение этого критерия F_n принимается за 0.

Расчет значения показателя I_n по фактору 2.1.1.

Считается сумма по субфакторам a_i (при наличии описания или требований в регламентирующих документах значение каждого субфактора равно 1, при отсутствии – 0).

Расчет значения показателя I_n по фактору 2.1.2.

Считается сумма по субфакторам a_i вопроса 8. Дополнительно прибавляются значения субфакторов, названных компанией в ответ на вопрос 9.

Расчет значения показателя I_n по фактору 2.2.2.

Считается сумма субфакторов $a-d$, указанных в процентах, по вопросу 10.

Расчет значения показателя I_n по фактору 2.2.3.

При ответе «никакая» на вопрос 11 значение показателя равно (-1), при любом другом ответе значение показателя равно 1.

Расчет значения показателя I_n по фактору 3.2.

Все полученные претензии разобраны, по всем приняты меры и решения – 1 балл, решения и меры приняты по более чем 60 % претензий – 0 баллов, менее 60 % претензий закрыты – (-1) балл.

4. Второй этап

4.1. Содержание второго этапа

На втором этапе происходит расчет итогового рейтингового числа 50 лучших закупочных подразделений с учетом собранных на первом этапе анкетных данных и дополнительно запрошенных презентаций о достижениях закупочных подразделений в прошедшем календарном году.

При этом презентацию каждого участника второго этапа оценивают все остальные его участники.

По итогам второго этапа на основании оценок Агентства и участников рынка формируется список пяти лучших закупочных подразделений с указанием их руководителей. А также происходит номинирование компаний и руководителей закупочных подразделений.

4.2. Структура презентации о достижении закупочных подразделений

Для удобства оценки участниками рынка множества презентаций предлагаем придерживаться следующей структуры:

- a) количественные итоги деятельности закупочного подразделения в прошедшем календарном году (объем закупок, доля конкурентных закупок в общем объеме закупок, доля электронных закупок в общем объеме закупок, изменения, улучшения по сравнению с предыдущим к отчетному годом);
- b) улучшения (достижения) в области технических требований к покупаемым товарам и услугам;
- c) улучшения (достижения) в области планирования потребностей;
- d) улучшения (достижения) в области внедрения категорийного подхода к управлению закупочной деятельностью (разбивки закупок на группы аналогичных товаров);
- e) улучшения (достижения) в области централизации (консолидации) закупок;
- f) улучшения (достижения) в области квалификационных требований к поставщикам;
- g) улучшения (достижения) в области выбора поставщиков;
- h) улучшения (достижения) при заключении и исполнении договоров, поставках товаров и услуг и оплаты за них;
- i) рост эффективности закупочной деятельности;
- j) улучшения (достижения) в области автоматизации закупочной деятельности;
- k) иные достижения.

4.3. Итоговое рейтинговое число

Для определения пяти лучших закупочных подразделений рассчитывается итоговое рейтинговое число в соответствии с финальной рейтинговой моделью.

Таблица 2. Финальная рейтинговая модель

Фактор	Вес, %
Рейтинговое число в соответствии с факторной моделью первого этапа (оценка Агентства)	65

Средняя арифметическая оценка презентации участниками второго этапа (оценка рынка)
--

35

Итоговое рейтинговое число считается как сумма произведений значений факторов финальной рейтинговой модели на их вес.

По каждому из значений факторов **I** определяется положение компании *n* на нормированной линейке значений. Таким образом, определяется относительное значение фактора F_n в линейке от (-1) до 1, где 1 – лучший показатель, а (-1) – худший. Значение каждого фактора F_n рассчитывается по следующей формуле: $F_n = ((I_n - I_{worst}) / (I_{best} - I_{worst})) \times 100$, где I_{best} – показатель лучшей компании, I_{worst} – показатель худшей компании, I_n – показатель данной компании.

4.4. Номинации директоров по закупкам

На основании собранных анкетных данных и полученных презентаций среди руководителей 50 лучших закупочных подразделений прошедшего календарного года Агентством и участниками второго этапа совместно определяется по одному победителю по каждой из следующих номинаций:

- Лучший директор по закупкам компании с государственным участием. Номинацию получает директор закупочного подразделения с наивысшим итоговым рейтинговым числом после проведения двух этапов рейтингования среди компаний, осуществляющих закупки в соответствии с № 223-ФЗ от 18 июля 2011 года.
- Лучший директор по закупкам частной компании. Номинацию получает директор закупочного подразделения с наивысшим итоговым рейтинговым числом после проведения двух этапов рейтингования среди компаний, не подпадающих под действие № 223-ФЗ от 18 июля 2011 года.
- Лучший директор по закупкам в сфере взаимодействия с поставщиками. Номинацию получает директор закупочного подразделения из 50 лучших закупочных подразделений, получивший наивысшее рейтинговое число, рассчитанное на основании двух следующих факторов, взятых с одинаковыми весами:
 - наименьшего количества жалоб в течение последнего завершившегося календарного года от поставщиков и участников закупок (вес 50 %);
 - наибольшей доли своевременных поставок в общем объеме поставок в течение последнего завершившегося календарного года (вес 50 %);
 - рейтинговое число считается как сумма произведений значений факторов на их вес. По каждому из значений факторов **I** определяется положение компании *n* на нормированной линейке значений. Таким образом, определяется относительное значение фактора F_n в линейке от (-1) до 1, где 1 – лучший показатель, а (-1) – худший. Значение каждого фактора F_n рассчитывается по следующей формуле: $F_n = ((I_n - I_{worst}) / (I_{best} - I_{worst})) \times 100$, где I_{best} – показатель лучшей компании, I_{worst} – показатель худшей компании, I_n – показатель данной компании.
- Лучший директор по закупкам в сфере внедрения новейших технологий в закупочный процесс. Победителя номинации определяет Агентство на основании ответов, полученных на вопрос 14 анкеты. В качестве

дополнительного критерия могут использоваться презентационные материалы участников второго этапа.

- Лучший директор по закупкам в сфере цифровизации закупочных процессов. Номинацию получает директор закупочного подразделения из 50 лучших закупочных подразделений, получивший наивысшее рейтинговое число по факторам 2.2.1, 2.2.2, 2.2.3 факторной модели, представленной в таблице 1 настоящей методологии. Веса факторов равны весам, указанным в факторной модели⁴, расчет значений факторов и расчет рейтингового числа происходят в соответствии с разделом 3.3 настоящей методологии.
- Лучший директор по закупкам в сфере поддержки компаний – субъектов МСП. Победителя номинации определяет Агентство на основании ответов, полученных на вопрос 12 анкеты. В качестве дополнительного критерия могут использоваться презентационные материалы участников второго этапа.
- Лучший директор по закупкам в сфере трансформации закупочных процессов. Победителя номинации определяет Агентство на основании ответов, полученных на вопрос 13 анкеты. В качестве дополнительного критерия могут использоваться презентационные материалы участников второго этапа.
- Лучший директор по закупкам в сфере экономической эффективности. Номинацию получает директор закупочного подразделения из 50 лучших закупочных подразделений, получивший наивысшее рейтинговое число по факторам 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5 факторной модели, представленной в таблице 1 настоящей методологии. Веса факторов равны весам, указанным в факторной модели⁵, расчет значений факторов и расчет рейтингового числа происходят в соответствии с разделом 3.3 настоящей методологии.
- Лучший директор по закупкам в сфере систематизации процессов. Номинацию получает директор закупочного подразделения из 50 лучших закупочных подразделений, получивший наивысшее рейтинговое число по факторам 2.1, 2.2 факторной модели, представленной в таблице 1 настоящей методологии. Веса факторов равны весам, указанным в факторной модели⁶, расчет значений факторов и расчет рейтингового числа происходят в соответствии с разделом 3.3 настоящей методологии.
- Лучший директор по закупкам в сфере повышения конкуренции. Номинацию получает директор закупочного подразделения из 50 лучших закупочных подразделений, в котором доля конкурентных закупок в общем объеме закупок (фактор 3.3 факторной модели) по итогам последнего завершившегося календарного года окажется наивысшей.

Данные о победителях номинаций публикуются среди прочих результатов рейтинга.

⁴ Раздел 3.2 настоящей методологии.

⁵ Раздел 3.2 настоящей методологии.

⁶ Раздел 3.2 настоящей методологии.