

Подписка во всех отделениях связи России, Казахстана, Украины и Белоруссии
Каталог «Пресса России» – индекс 29231

Журнал зарегистрирован в Министерстве связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации от 19.08.2011 ПИ № ФС77-46230
ISSN 2308-927X, ISSN 2227-3891

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ,
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ВЫХОДИТ 1 РАЗ В МЕСЯЦ

8, том 1 (128) – 2022 АВГУСТ

EKONOMIKA I UPRAVLENIE: PROBLEMY, RESHENIYA



СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Воронкова А. В. Теоретические основы стратегической диагностики организации	4
Лайчук О. В., Болдырева К. А. Алгоритм оценки конкурентоспособности транспортного предприятия.....	11

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ОТРАСЛЯМИ

Кашев А. В. Роль эффективности таможенных органов в управлении внешнеэкономической деятельностью.....	20
Кметь Е. Б., Лим К. Б. Разработка системы показателей оценки эффективности управления закупочной деятельностью торговых сетей.....	27
Пронина Л. И. Подходы к вопросам совершенствования мер социальной поддержки на основе принципа адресности и применения критериев нуждаемости.....	36
Исаев Ш. К. Сущность и особенности государственно-частного партнерства как формы взаимодействия публичной власти и бизнеса.....	42
Белозерцева Н. П., Золотарёва Н. Ю., Фаизова А. А. Повышение эффективности использования транспортных средств на предприятии	49

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Гордиенко Д. В. Оценка защищенности национальной экономики Вьетнама при реализации всеобъемлющего регионального экономического партнерства. Часть 2. Экономическая кооперация и экономическое противоборство.....	55
Кайтаева Х. И. Экономика Нальчикского округа в период Первой мировой войны	72
Киреева-Каримова А. М., Юй Ху Анализ производственно-финансовой и финансовой модели китайско-российского сотрудничества в нефтегазовой отрасли.....	77
Кайтаева Х. И. Восстание киргизов в 1916 г.: причины и последствия	84

Решением Высшей аттестационной комиссии при Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации (ВАК при Минобрнауки России) журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук. 08.00.01 – Экономическая теория; 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности); 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит; 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика; 08.00.13 – Математические и инструментальные методы; 08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки)

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), индексируется в: Научной электронной библиотеке eLIBRARU.RU (Россия), ULRICHSWEB™ GLOBAL SERIALS DIRECTORY (США), JOURNAL INDEX.net (США), INDEX COPERNICUS INTERNATIONAL (Польша), EBSCO Publishing (США)

Юридический адрес журнала:

123022, г. Москва, шоссе Звенигородское, дом 5, строение 1, пом. I, ком. 5, антресоль
Телефон: +7 (495) 592-2998, +7 (915) 087-7376
E-mail: info@s-lib.com, idnb11@yandex.ru
Internet: www.s-lib.com

© ООО «Издательский дом «НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА»

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Экономика и управление: проблемы, решения», допускается только с письменного разрешения редакции.

Статьи рецензируются.

Подписано в печать 18.07.2022. Формат 60x90 1/8.

Цена договорная. Объем 18,75 п.л.

Тираж 7 300 экз.

Точка зрения авторов статей может не совпадать с мнением редакции.

Ответственность за достоверность рекламных объявлений несут рекламодатели.

Отпечатано в типографии ООО «Канцлер»
г. Ярославль, ул. Полушкина Роща, 16, ст. 66а
E-mail: kancler2007@yandex.ru

Научная статья

УДК 08.00.05

DOI: 10.36871/ek.up.p.r.2022.08.01.004

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

Елена Борисовна Кметь¹, Ксения Борисовна Лим²

*^{1, 2} Владивостокский государственный университет экономики
и сервиса, Владивосток, Россия*

¹ kmeteb@yandex.ru, <https://orcid.org/0000-0001-9014-8153>

² miss.kseniya.lim@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0003-1490-7204>

Автор, ответственный за переписку: Ксения Борисовна Лим, miss.kseniya.lim@gmail.com

Аннотация. В статье приводится обоснование важности закупок и управления эффективностью этого процесса. Сфокусировано внимание на специфических факторах и особенностях, присущих предприятиям розничной торговли.

На основе изучения ранее опубликованных российских и зарубежных методических подходов к анализу и оценке эффективности закупочной деятельности установлены преимущества и недостатки существующих методик применительно к исследуемой отрасли.

Выявлена потребность в адаптации существующих показателей оценки и разработке новых, наиболее точно отвечающих запросу управления процессом закупки в выбранной сфере.

С учетом практического опыта работы торговых сетей исследованы факторы, оказывающие наиболее существенное влияние на качество и надежность управления закупками, и, как следствие, определены наиболее актуальные индикаторы оценки эффективности.

Предложена система оценки эффективности закупочной деятельности торгового предприятия, включающая в себя ключевые этапы и характеристики данного процесса. 19 показателей эффективности сгруппированы в четыре группы. Обоснована актуальность и значимость каждой группы показателей. Для каждого показателя приведены краткая характеристика и формула расчета.

Предлагаемая система представляет собой комплексный инструмент для управления, планирования и анализа эффективности закупочной деятельности и может служить основой для принятия стратегических управленческих решений.

Ключевые слова: закупочная деятельность, управление, закупка, эффективность, система, оценка, розничная торговля, торговая сеть

Для цитирования: *Кметь Е. Б., Лим К. Б.* Разработка системы показателей оценки эффективности управления закупочной деятельностью торговых сетей // Экономика и управление: проблемы, решения. 2022. № 8. Т. 1. С. 27–35; <https://doi.org/10.36871/ek.up.p.r.2022.08.01.004>

Original article

DEVELOPMENT OF AN INDICATORS SYSTEM FOR ASSESSING THE MANAGEMENT EFFICIENCY OF RETAIL CHAINS PROCUREMENT ACTIVITIES

© Кметь Е. Б., Лим К. Б., 2022

Elena B. Kmet¹, Kseniia B. Lim²

^{1, 2} Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok, Russia

¹ kmeteb@yandex.ru, <https://orcid.org/0000-0001-9014-8153>

² miss.kseniya.lim@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0003-1490-7204>

Corresponding author: Ksenia Borisovna Lim, miss.kseniya.lim@gmail.com

Abstract. *The article provides a rationale for the importance of procurement and efficiency management of this process. The study is focused on the specific factors and features inherent in retails.*

Based on the research of previously published Russian and foreign methodological approaches to the analysis and evaluation of the procurement activities' effectiveness, the strengths and weaknesses of existing methods were established in relation to the analyzed industry.

It has been identified the need to adapt existing assessment indicators and develop new ones that most accurately meet the request for managing the procurement process in the selected area.

Considering practical experience in retail chains the factors that have the most significant impact on the quality and reliability of supply management have been studied and, as a result, the most relevant efficiency evaluating indicators have been identified.

A system for evaluating the effectiveness of the purchasing activity of a trading enterprise is proposed, which includes the key stages and characteristics of this process. The 19 performance indicators are grouped into four groups. The relevance and significance of each group of indicators is substantiated. A brief description and calculation formula are given for each indicator.

The proposed system is a comprehensive tool for managing, planning and analyzing the effectiveness of procurement activities and can serve as a basis for making strategic management decisions.

Keywords: *procurement, management, supply, efficiency, system, evaluation, retail, retail chain*

For citation: Kmet E. B., Lim K. B. (2022) Development of an indicators system for assessing the management efficiency of retail chains procurement activities. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*. Vol. 1. No. 8, Pp. 27–35 (In Russ.); <https://doi.org/10.36871/ek.up.p.r.2022.08.01.004>

Введение. Закупочная деятельность представляет собой процесс обеспечения предприятия материальными ресурсами. Для предприятий розничной и оптовой торговли закупки являются одним из ключевых бизнес-процессов, главная задача которого – своевременное и оптимальное снабжение предприятия товарами в необходимом объеме и качестве. Таким образом, эффективность закупочной деятельности предприятия – наличие товаров в количестве и объеме, гарантирующем удовлетворение потребностей покупателей в любой момент [4].

Рациональная организация закупок на предприятии в значительной мере предопределяет уровень использования средств производства, рост производительности труда, снижение себестоимости продукции, увеличение прибыли и рентабельности. Этими обстоятельствами определяются роль и значение закупок в системе управления предприятием [3].

Специфика розничной торговли заключается в существенной доле затрат на закупку, транспортировку и хранение товаров, высокой скорости обо-

рачиваемости запасов, повышенной конкуренции и большом разнообразии ассортимента, а также сравнительно низкой рентабельности в среднем по отрасли. В результате вопрос эффективного управления закупочной деятельностью в торговых сетях приобретает еще большую значимость.

Описанные факторы обусловили необходимость разработки авторской системы оценки эффективности закупочной деятельности с учетом особенностей предприятий отрасли розничной торговли. Предложенная система показателей позволит комплексно оценивать схемы принятия оперативных управленческих решений в ответ на внешние и внутренние изменения товародвижения. Особую актуальность эта задача приобретает в текущих условиях макроэкономической нестабильности, санкционных ограничений и снижения покупательной способности.

Теоретическую базу исследования составили системы показателей оценки эффективности закупочной деятельности Г. А. Зиминой, В. С. Растегаевой и Т. Н. Шашковой; А. Г. Николаевой; Гайфуллиной М. М. и Г. З. Низамовой.

Анализ публикаций указанных авторов позволил определить универсальные показатели эффективности, применимые на всех предприятиях, а также уникальные характеристики и показатели, актуальные для объекта исследования.

Цель исследования – создание системы показателей для оценки эффективности закупочной деятельности розничных торговых сетей.

Задачи исследования:

- проанализировать системы оценки эффективности закупочной деятельности;
- сформировать систему показателей, наиболее релевантную специфике отрасли.

Объект исследования – предприятия розничной торговли. Предмет исследования – методы и инструменты оценки эффективности закупочной деятельности розничных торговых сетей.

Методы и материалы исследования. Авторы разрабатывали систему оценки эффективности закупочной деятельности торгового предприятия. В исследовании использованы аналогичные системы разных отраслей. Найдены факторы, обуславливающие отличие закупочной деятельности торговых предприятий от такой же деятельности в других отраслях. Результатом исследования является авторская система показателей оценки эффективности закупочной деятельности торговой сети.

В основе методологического подхода лежит контент-анализ научных статей об эффективности закупочной деятельности, опубликованных в академических базах данных.

Показатели оценки уровня сервиса поставщика, предложенные Г. А. Зиминой, В. С. Растегаевой и Т. Н. Шашковой, можно считать универсальными, так как основа закупочной деятельности – договорные отношения с поставщиком. В рамках договора поставки, вне зависимости от отраслевой принадлежности предприятия, согласовываются не только коммерческие условия, но и требования к упаковке, условия передачи и транспортировки товаров [3].

Показатели оборачиваемости товарных запасов также универсальны, однако параметры рентабельности, предложенные в указанной системе, более релевантны для производственных предприятий. Оценивая финансовые результаты, нельзя сделать вывод об эффективности закупочной деятельности.

Торговая организация получает доход посредством удовлетворения потребностей покупателей – реализации товара конечному потребителю [12].

Закупочная деятельность обеспечивает наличие ассортимента на полках, увеличивая вероятность удовлетворения потребностей покупателя. Однако это удовлетворение достигается не только за счет физического наличия товара на полках. Свой вклад вносят персонал торгового зала, отдел маркетинга, категориальные менеджеры [11].

Таким образом, соотносить доходы и расходы, связанные с обеспечением закупочной деятельности, представляется некорректным, так как закупочная деятельность не несет дохода.

Изучив систему показателей, предложенную Г. А. Зиминой, В. С. Растегаевой и Т. Н. Шашковой, мы решили разделить показатели на группы по количеству ключевых участников цепи поставок: поставщики, закупочная организация (точнее, ее сотрудники) и транспортная компания.

Прямую и обратную взаимосвязь финансового цикла и рентабельности запасов отмечает А. Г. Николаева [5], в связи с чем последняя группа – показатели оборачиваемости и рентабельности запасов.

Система показателей, предложенная М. М. Гайфуллиной и Г. З. Низамовой, имеет строгую привязку к нефтеперерабатывающей отрасли. Постоянные рыночные изменения и необходимость быстрого реагирования в розничной торговле приводят к низкой эффективности показателей, используемых для производственных предприятий (например, коэффициент создания добавленной стоимости, коэффициент затратоотдачи). Но представляет интерес показатель иммобилизации оборотного капитала.

Для розничной торговли, сосредоточенной на товарно-денежном обращении и стремящейся к максимизации прибыли в основном с помощью сокращения затрат [9], особенно актуально проводить оценку оборачиваемости товаров, так как в сочетании с товарным кредитом управление оборачиваемостью товаров позволяет получать прибыль с заемных средств [6].

Представляют интерес некоторые показатели оценки бизнес-процессов закупочной организации, предложенные А. Г. Николаевой. Однако в торговых предприятиях проведение тендеров и заключение договоров поставок, в отличие от производственных организаций, лежит на категориальных менеджерах [11].

Финансовые показатели эффективности закупочной деятельности не релевантны для торговых

предприятий из-за отраслевых особенностей структуры активов и денежных потоков делают (например, доля запасов сырья и материалов в общих и оборотных активах). Показатели обучения и развития персонала, по мнению авторов, более релевантны для оценки эффективности кадровых служб, чем для оценки закупочной деятельности. Показатели, ориентированные на удовлетворение потребностей клиентов, относятся к торговой организации в целом, а не только к закупочной деятельности.

Для розничной торговли особенно важны наличие товара на складе и обеспеченность товарооборота. Количество закупаемых товаров (товарных позиций) напрямую зависит от торговых площадей и размеров стеллажного оборудования. Отсутствие какого-либо SKU¹ снижает эффективность расходов на хранение, содержание торговых площадей и ведет к недополучению прибыли [12].

Сравнительно невысокая рентабельность отрасли вынуждает предприятия розничной торговли сокращать постоянные расходы и концентрировать свои усилия на основных видах деятельности

[10]. При отсутствии собственной службы логистики перемещение товаров от поставщика к покупателю осуществляет транспортная компания [8]. Поэтому система показателей была дополнена авторами: предложены показатели эффективности транспортировки (см. табл. 3) и несколько показателей эффективности закупки (наполняемость склада, коэффициент обеспеченности).

Результаты исследования. В системе показателей, представленной далее, оценка закупочной деятельности проводится на основе 18 показателей, объединенных в четыре группы:

- показатели для анализа поставщиков;
- показатели эффективности закупки;
- показатели эффективности транспортировки;
- показатели оборачиваемости товарных запасов.

Предлагаемый вариант системы показателей для анализа и оценки эффективности закупочной деятельности розничной торговой сети представлен в таблицах 1–4.

Таблица 1

Показатели для анализа поставщиков

Показатель 1	Методика расчета 2	Характеристика 3
1.1. Качество исполнения поставщиком договорных обязательств	$V_1 = D_{po} / D_n$, где D_{po} – количество поставок ненадлежащего исполнения; D_n – общее количество поставок	Характеризует качество исполнения обязательств поставщиками. Под ненадлежащим исполнением подразумеваются недопоставки, нарушение требований к упаковке, оформлению товаросопроводительных документов и фиксации информации в государственных информационных системах. Снижение показателя характеризует снижение надежности поставщика [4]
1.2. Доля поставок товаров ненадлежащего качества	$V_2 = G_{pq} / D_n$, где G_{pq} – количество поставок товаров неудовлетворительного качества; D_n – общее количество поставок	Характеризует эффективность закупочной деятельности. Снижение показателя – снижение эффективности этой деятельности, рост некачественных поставок
1.3. Доля поставок с нарушением установленных сроков по вине поставщика	$V_3 = O_1 / O_n$, где O_1 – количество заказов, доставленных не в установленный срок (по вине поставщика); O_n – общее количество заказов	Снижение показателя характеризует падение эффективности закупочной деятельности вследствие неисполнения поставщиком сроков поставок
1.4. Доля поставок товаров в ненадлежащем количестве и ассортименте	$V_4 = D_{ps} / D_n$, где D_{ps} – количество поставок ненадлежащих объемов и структуры	Рост показателя свидетельствует о росте количества нарушений поставщиком условий поставок, что снижает эффективность закупочной деятельности. Под ненадлежащим объемом и структурой

¹ SKU, или *stock keeping unit*, переводится как «единица складского учета». Это уникальный код, по которому в торговле определяют конкретную единицу товара в магазине или на складе. Он нужен для того, чтобы легко отыскать товар или отследить его перемещение.

1	2	3
1.4. (Продолжение)		понимается недовложение, пересортица, нарушение требований к сборке грузовых мест
1.5. Удельная доходность товаров поставщика	$P = (E - P_p) / SV$, где E – выручка от реализации продукции; P_p – себестоимость продукции (закупочная цена); SV – объем продаж продукции поставщика	Характеризует вклад каждого поставщика в объем валового дохода
1.6. Доля поставщика в товарообороте, %	$K_2 = \frac{SV}{SV_{\text{итог}}} \cdot 100\%$, где $SV_{\text{итог}}$ – общий объем продаж	Характеризует долю поставщика в товарообороте предприятия. Падение показателя говорит о большей степени дифференциации, рост – об усилении концентрации. Показывает относительный уровень власти поставщиков над предприятием

Источник: составлено по работам [4, 6].

Показатели для анализа поставщиков характеризуют уровень его сервиса: качество товара, упаковки и сборки грузовых мест, корректность оформления отгрузочных документов и фиксации информации в государственных информационных системах (например: «Честный знак», Единая государственная автоматизированная информационная система, «Меркурий»). В таблице 1 представлены показатели для анализа поставщиков.

Параметры эффективности закупки характеризуют работу отдела закупок или менеджера по закупкам: обеспеченность ассортиментом. Каждая SKU занимает определенное место в торговом зале и структуре потребительского спроса. Дефицит SKU любой группы увеличивает вероятность упущенных продаж, что в итоге оказывает влияние на финансовые результаты предприятия. В таблице 2 представлены показатели эффективности закупки.

Таблица 2

Показатели эффективности закупки

Показатель	Методика расчета	Характеристика
2.1. Наполняемость склада	$W_f = S_{in} / A_m$, где S_{in} – количество товаров с ненулевым остатком; A_m – количество товаров в активном ассортименте	Характеризует долю in stock (есть на складе) и out of stock (отсутствует на складе). Рост показателя свидетельствует об увеличении доли in stock (у большего количества SKU есть остаток на складе), снижение – об увеличении доли out of stock (меньшее количество SKU есть на остатках склада)
2.2. Обеспеченность товарооборота запасами	$K_1 = S / AS$, где S – текущий товарный запас; AS – средний объем реализации в день	Характеризует уровень обеспеченности товаром в днях
2.3. Коэффициент обеспеченности	$K_o = O / Leg$, где O – обеспеченность запасами в днях (количество дней, за которое в среднем реализуется текущий остаток товара); Leg – плечо доставки в днях	Характеризует относительный уровень обеспеченности товаром с учетом логистического плеча. Значение показателя менее единицы говорит о том, что есть риск израсходовать запас до прибытия новой партии товара. Значение показателя больше единицы говорит о том, что уровень запаса достаточен для обеспечения потребности в товаре до прибытия новой партии. Значение больше единицы может также означать, что запас избыточен по отношению к потребности
2.4. Выполнение плана размещения заказов	$K_3 = N_{\phi} / N_n$, где N_{ϕ} – фактическое число заказов поставщику за анализируемый период; N_n – плановое число заказов поставщику за анализируемый период	Характеризует соответствие заказов плану закупок. Значение показателя меньше единицы говорит о проблемах покупателя (отсутствие в штате менеджера по закупкам, большая загруженность сотрудника, ранее был сформирован избыточный заказ и т.д.). Значение показателя близкое к единице – идеальная ситуация, плановое и фактическое число заказов совпадают. Значение показателя больше единицы говорит либо о некорректном планировании (фактическая потребность в товарах оказалась больше запланированной), либо о перебоях с товаром у поставщика (в связи с этим приходится делать несколько заказов на товары поставщика)

Источник: составлено по работе [4]; пп. 2.1, 2.3 – авторская разработка.

Большая часть предприятий розничной торговли пользуется услугами транспортных компаний для организации физического перемещения товаров со склада поставщика на свои склады, поэтому неотъемлемым участником закупки является транспортная компания. Показатели эффективности транспортировки

характеризуют качество сервиса транспортной компании: сохранность груза при погрузке и транспортировке, соблюдение заявленных сроков доставки и уровень логистических издержек. В таблице 3 отражены методика расчета и характеристика показателей эффективности транспортировки.

Таблица 3

Показатели эффективности транспортировки

Показатель	Методика расчета	Характеристика
3.1. Сохранность груза при погрузке и транспортировке	$C_1 = D_{pq} / D_n$, где D_{pq} – количество поставок ненадлежащего исполнения; D_n – общее количество поставок, 100%	Рост показателя характеризует снижение уровня сервиса транспортной компании
3.2. Нарушение установленных сроков поставок по вине транспортной компании	$C_2 = D_1 / D_n$, где D_1 – количество заказов не в установленный срок (по вине транспортной компании); D_n – общее количество заказов, 100%	Снижение показателя характеризует снижение эффективности закупочной деятельности вследствие неисполнения сроков поставок транспортной компанией
3.3. Удельная стоимость логистических затрат на единицу закупленного товара	$C_3 = L_c / N_g$, где L_c – логистические затраты; N_g – количество единиц закупаемого товара	Рост показателя характеризует либо рост стоимости услуг транспортной компании, либо формирование неоптимального набора груза к перевозке
3.4. Средняя доля логистических затрат в стоимости товаров	$C_4 = (G_1 + G_2 + G_3) / nG_1 = L_c / P_p$, где L_c – логистические затраты	Рост показателя характеризует рост стоимости услуг транспортной компании и рост логистических издержек. Долю логистических издержек необходимо сравнивать с наценкой на товар

Источник: авторская разработка.

Показатели оборачиваемости товарных запасов характеризуют их глубину с точки зрения либо излишков (соответственно, «замораживания» ка-

питала), либо надежного товарного остатка для обеспечения продаж. В таблице 4 представлены показатели оборачиваемости товарных запасов.

Таблица 4

Показатели оборачиваемости и рентабельности товарных запасов

Показатель	Методика расчета	Характеристика
4.1. Коэффициент оборачиваемости запасов	$T_1 = R / S$, где R – объем продаж за период; S – средняя сумма запасов за период	Характеризует эффективность управления запасами. Чем выше показатель, тем эффективнее используются закупаемые материалы
4.2. Длительность оборота запасов	$T_2 = t / T_1$, где t – количество дней в периоде	Характеризует скорость превращения запасов в наиболее ликвидные активы. Чем ниже показатель, тем эффективнее производство продукции
4.3. Коэффициент иммобилизации средств в запасах	$T_3 = C_s / C_a$, где C_s – стоимость текущего товарного запаса; C_a – средняя стоимость запаса за период	Характеризует степень иммобилизации оборотных средств. Снижение показателя говорит либо об отсутствии большого количества товаров, либо об удовлетворительном уровне запасов после затоваривания (излишнего товарного запаса). Рост показателя говорит либо о затоваривании, либо о преобладании в структуре запасов дорогих товаров

Источник: составлено по работам [2, 4].

Применение системы показателей может быть лимитировано в зависимости от системы организации управленческого и бухгалтерского учета на предприятии [7]. Показатели не используются для расчета интегрального показателя, так как важность отдельных показателей может варьировать с учетом целей компании и текущей ситуации [1]. Наиболее разумным представляется проводить оценку закупочной деятельности, сочетая предложенную систему показателей и экспертные оценки.

Авторская система показателей была апробирована на предприятии розничной торговли. По результатам анализа, проведенного с помощью предложенной системы показателей, выявлены следующие негативные эффекты и тенденции закупочной деятельности предприятия в 2021 г.:

1. Недопоставки товара по заказам.
2. Некорректность заказанных объемов товаров относительно потребности предприятия.
3. Излишки запасов в IV квартале.
4. Поставки товаров ненадлежащего качества в IV квартале.
5. Нарушение сроков обработки заказов в IV квартале.
6. Нарушение сроков доставки в IV квартале.
7. Регулярное повреждение груза одного из ключевых поставщиков.

Помимо влияния объективных внешних причин, часть данных проблем объясняется рядом уязвимостей и недостатков существующей системы управления предприятием. При этом все перечисленные факторы непосредственно влияют на рост недополученной выручки (особенно в пиковые периоды высокого спроса), увеличение транспортных затрат и издержек на хранение, а также повышение рисков порчи продукции, снижение лояльности покупателей.

Заключение. Закупочная деятельность торгового предприятия – один из ключевых процессов, обеспечивающих конкурентоспособность. В рамках этой работы начинается создание ценности для потребителя.

Предложенная система показателей для оценки состояния закупочной деятельности предприятия сетевой розничной торговли характеризует уровень эффективности этой работы в конкретной организации. На основании расчета четырех групп показателей, разработанных с учетом

особенностей отрасли, выполнена оперативная оценка закупочной деятельности предприятия.

Список источников

1. Гайфуллина М. М., Гилязева А. Х. Методический подход к оценке эффективности закупочной деятельности нефтяной компании // Евразийский юридический журнал. 2018. № 4. С. 372–374.
2. Гайфуллина М. М., Низамова Г. З. Методика оценки эффективности закупочной логистики нефтеперерабатывающего предприятия. DOI: 10.17122/ngdelo-2020-3-129-137.
3. Зимица Г. А. Методические аспекты анализа и оценки эффективности закупочной деятельности на нефтеперерабатывающих предприятиях // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 4-2. С. 22–26.
4. Комарова О. А., Жихарева В. С. Оценка и оптимизация закупочной деятельности сетевого предприятия общественного питания. URL: <https://moluch.ru/th/5/archive/44/1240/>.
5. Николаева А. Г. Оценка влияния закупочной деятельности на рентабельность продаж предприятий текстильной и легкой промышленности // Наука и бизнес: пути развития. 2020. № 5. С. 40–45.
6. Николаева А. Г. Разработка показателей оценки эффективности закупочной деятельности промышленных предприятий России. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-pokazateley-otsenki-effektivnosti-zakupochnoy-deyatelnosti-promyshlennyh-predpriyatiy-rossii>.
7. Нифонтов А. И., Черникова О. П., Кушнеров Ю. П. Методы оценки экономической эффективности логистической системы и управления уровнем логистических затрат. DOI: 10.21306/2500-3372-2019-4-2-239-245.
8. Arabelen G., Kaya H. (2021) Assessment of logistics service quality dimensions: a qualitative approach. <https://jshippingandtrade.springeropen.com/articles/10.1186/s41072-021-00095-1>.
9. Bijmolt T., Broekhuis M. et al. (2021) Challenges at the marketing–operations interface in omni-channel retail environments. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S014829631930699X>.
10. Gulc A. (2021) Models and Methods of Measuring the Quality of Logistic Service. <https://>

www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877705817313231.

11. Gupta S., Ramachandran D. (2021) Emerging Market Retail: Transitioning from a Product-Centric to a Customer-Centric Approach. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0022435921000087>.
12. Liu Z., Hua S., Zhai X. (2020) Supply chain coordination with risk-averse retailer and option contract: Supplier-led vs. Retailer-led. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0925527319303391>.

References

1. Gaifullina M. M., Gilyazeva A. Kh. (2018) A methodological approach to evaluating the effectiveness of the procurement activities of an oil company. *Eurasian Law Journal*, no. 4, pp. 372–374. (In Russ.).
2. Gaifullina M. M., Nizamova G. Z. (2018) Methodology for assessing the effectiveness of the procurement logistics of an oil refinery. DOI: 10.17122/ngdelo-2020-3-129-137.
3. Zimina G. A. (2015) Methodological aspects of the analysis and evaluation of the effectiveness of procurement activities at oil refineries. *International Scientific Research Journal*, no. 4-2, pp. 22–26. (In Russ.).
4. Komarova O. A., Zhikhareva V. S. (2016) Evaluation and optimization of the purchasing activity of a network public catering enterpris. *Issues of economics and management*. <https://moluch.ru/th/5/archive/44/1240/>.
5. Nikolaeva A. G. (2020) Evaluation of the impact of procurement activities on the profitability of sales of textile and light industry enterprises. *Science and business: ways of development*, no. 5, pp. 40–45. (In Russ.).
6. Nikolaeva A. G. (2019) Development of indicators for evaluating the effectiveness of the procurement activities of industrial enterprises in Russia. <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-pokazateley-otsenki-effektivnosti-zakupochnoy-deyatelnosti-promyshlennyh-predpriyatiy-rossii>.
7. Nifontov A. I., Chernikova O. P., Kushnerov Yu. P. (2019) Methods for evaluating the economic efficiency of the logistics system and managing the level of logistics costs. DOI: 10.21306/2500-3372-2019-4-2-239-245.
8. Arabelen G., Kaya H. (2021) Assessment of logistics service quality dimensions: a qualitative approach. <https://jshippingandtrade.springeropen.com/articles/10.1186/s41072-021-00095-1>.
9. Bijmolt T., Broekhuis M. et al. (2021) Challenges at the marketing–operations interface in omni-channel retail environments. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S014829631930699X>.
10. Gulc A. (2021) Models and Methods of Measuring the Quality of Logistic Service. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877705817313231>.
11. Gupta S., Ramachandran D. (2021) Emerging Market Retail: Transitioning from a Product-Centric to a Customer-Centric Approach. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0022435921000087>.
12. Liu Z., Hua S., Zhai X. (2020) Supply chain coordination with risk-averse retailer and option contract: Supplier-led vs. Retailer-led. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0925527319303391>.

Информация об авторах

Е. Б. КМЕТЬ – кандидат экономических наук, доцент;

К. Б. ЛИМ – студент.

Information about the authors

E. B. KMET – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor;

K. B. LIM – Student.

Вклад авторов

Е. Б. КМЕТЬ – научное руководство, концепция исследования, развитие методологии, доработка текста.