Общество с ограниченной ответственностью
«Меркадо»
634021, Россия, г.Томск, ул.Шевченко, 49б, стр.3
Тел.: +7 (3822) 99-50-90 , E-mail: info@mrcd.pro
Сайт: https://mertago.ru

5+ Ключевых Метрик Эффективности (KPI):

Расчет и применение

KPI метрики - это числовые показатели, которые помогают оценить, насколько хорошо выполняются задачи, в нашем случае закупки

Зачем нужны?

- Увидеть реальную экономию (а не только цену закупки)
- Найти слабые места (например, постоянные срывы поставок)
- Показать ценность отдела руководству
- Принимать обоснованные решения (автоматизировать рутину, сменить поставщика)

Главные правила:

- Отвечай на вопрос: Каждая метрика должна решать конкретную задачу
- Считай точно: Используй доступные и надежные данные
- Действуй: Цифры должны вести к улучшениям
- Не затягивай: Данные должны быть свежими
- Начни с главного: Выбери 2-3 самые важные метрики сейчас
- Смотри шире: Одна метрика (например, цена) не покажет всей картины

Общество с ограниченной ответственностью
«Меркадо»
634021, Россия, г.Томск, ул.Шевченко, 49б, стр.3
Тел.: +7 (3822) 99-50-90 , E-mail: info@mrcd.pro
Сайт: https://mertago.ru

Основные метрики KPI для закупок:

1. Общая стоимость владения (TCO)

- Показывает реальную стоимость товара/услуги (включая скрытые расходы)

- Как считать?
  TCO = Цена закупки + Доставка + Хранение + Обслуживание + Управление (временные затраты)

- Пример:
  - Принтер А: Цена = 50 000 руб. + Доставка = 2 000 руб. + Картриджи/год = 15 000 руб. + Обслуживание/год ≈ 5 000 руб. + Время админа на заправку ≈ 3 000 руб.

    TCO принтера А за год ≈ 50 000 + 2 000 + 15 000 + 5 000 + 3 000 = 75 000 руб.

  - Принтер Б: Цена = 70 000 руб. + Доставка = 1 500 руб. + Картриджи/год = 8 000 руб. + Обслуживание/год ≈ 2 000 руб. + Время админа ≈ 1 000 руб.

    TCO принтера Б за год ≈ 70 000 + 1 500 + 8 000 + 2 000 + 1 000 = **82 500 руб.**

- Что делать?
  Хотя принтер А дешевле, его TCO выше из-за расходников и обслуживания.
  Вывод: Выгоднее купить принтер Б. Выбирай поставщиков с лучшим TCO, а не с самой низкой ценой

2. Экономия от закупок

- Показывает сколько денег реально сэкономил отдел закупок

- Как считать?
  Экономия = (Базовый уровень - Фактическая цена) * Купленный объем

  За Базовый уровень можно взять показатели: Цена прошлого года / Цена в бюджете / Средняя рыночная цена (мониторинг или отраслевые справочники)

- Пример:
  - В 2024 г. болты стоили 100 руб./шт. (Базовый уровень-Цена прошлого года)
  - В 2025 г. закупили 10 000 болтов по 92 руб./шт. (Фактическая цена)

    Экономия = (100 руб. - 92 руб.) * 10 000 шт. = **80 000 руб.**

- Что делать?
  - "Твердая" экономия (снижение цены) = 80 000 руб.
  - Если поставщик не поднял цену на 10% как конкуренты (средняя рын. цена = 110 руб.), то это "мягкая" экономия (без переплаты): (110 - 100) * 10 000 = 100 000 руб.

Отчет по результатам экономии руководству. Контроль: Не ухудшилось ли качество?

3. Соответствие сроков поставки (OTDR)

- Показывает насколько надежен поставщик.

- Как считать?
  OTDR (%) = (Кол-во заказов, пришедших ВОВРЕМЯ / Общее кол-во заказов) * 100

  "Вовремя": Определи для каждой категории (напр., ±1 день для офисной бумаги; ±3 дня для компонентов КИПиА)

- Пример:
  - Поставщик "СтальПром" должен был сделать 20 поставок металлопроката за квартал.
  - В срок (±2 дня) пришли 17 поставок

    OTDR = (17 / 20) * 100% = **85%**

- Что делать?
  85% - низкий показатель! Риск остановки производства или получения штрафных санкций при поставках по тендеру
  Действие: Выясни причины срывов (логистика, производство у поставщика?). Начни переговоры или ищи дублирующего поставщика

Общество с ограниченной ответственностью
«Меркадо»
634021, Россия, г.Томск, ул.Шевченко, 49б, стр.3
Тел.: +7 (3822) 99-50-90 , E-mail: info@mrcd.pro
Сайт: https://mertago.ru

4. Стоимость процесса закупки

- Показывает насколько эффективно работает отдел (не переплачиваем ли мы за саму работу по закупке?)

- Как считать?
  В зависимости от специфики закупок

  Если все позиции в заказе как правило закупаются у одного поставщика (заказы на одну категорию товара)
  Стоимость 1 заказа = (Зарплата закупщиков + Стоимость ПО/систем/Рабочего места) / Кол-во заказов за период

  Если позиции в заказе закупаются у разных поставщиков (комплексная закупка разных категорий)
  Стоимость 1 номенклатурной позиции = (Зарплата закупщика + Стоимость ПО/Систем/Рабочего места)/Кол-во позиций в заказах за период

- Пример:
  - Затраты на отдел закупок (зарплата, соцвзносы, ПО, Обслуживание рабочих мест) за месяц = 500 000 руб.
  - Отдел обработал 250 заказов на закупку за месяц

    Стоимость 1 заказа = 500 000 руб. / 250 = **2 000 руб.**

- Что делать?
  2 000 руб. за мелкий заказ на 5 000 руб. - это дорого!
  Действие: Для мелких закупок (канцтовары, хоз.нужды):
  - Создайте электронный каталог с автоматизацией рутины для мелких закупок
  - Установи лимит на закупки без согласований (например, до 10 000 руб.по упрощенной форме)
  - Консолидируй закупки у 1-2 поставщиков по договору

5. % Закупок по контрактам

- Показывает контролируем ли мы расходы и используем ли выгодные условия

Общество с ограниченной ответственностью
«Меркадо»
634021, Россия, г.Томск, ул.Шевченко, 49б, стр.3
Тел.: +7 (3822) 99-50-90 , E-mail: info@mrcd.pro
Сайт: https://mertago.ru

- Как считать?
  % = (Сумма закупок по действующим контрактам / Общая сумма закупок) * 100

- Пример:
  - Общие затраты на закупки за квартал = 10 000 000 руб.
  - По контрактам (согласованным в договорах ценам/условиям) закупили на 7 500 000 руб.

    % закупок по контрактам = (7 500 000 / 10 000 000) * 100% = **75%**

- Что делать?
  75% - хороший показатель. Стремись к 80-90%
  Анализируй 25% закупок без договоров. Почему? Средняя сумма закупки без договора?Срочность? Нет контракта? Как соблюдаются правила? Заключи договор на основные/важные/часто закупаемые позиции

5+. Оборачиваемость запасов (если есть склад)

- Показывает эффективно ли мы используем деньги, "замороженные" в запасах

- Как считать?
  Оборачиваемость = Стоимость проданных товаров (за период) / Средний запас за период
  Средний запас = (Запас на начало периода + Запас на конец периода) / 2

- Пример (по складу стройматериалов):
  - Себестоимость проданных керамических плиток за квартал = 5 000 000 руб.
  - Запас плиток на 1 января = 1 200 000 руб.
  - Запас плиток на 31 марта = 800 000 руб.

    Средний запас плиток = (1 200 000 + 800 000) / 2 = **1 000 000 руб.**
    Оборачиваемость = 5 000 000 / 1 000 000 = **5 раз за квартал (или ~60 дней)**

- Что делать?
  5 раз за квартал - нормально? Сравни с прошлым периодом или показателями по отрасли.Проверь сезонное влияние на данных за прошлые периоды (2-3 года)

Общество с ограниченной ответственностью
«Меркадо»
634021, Россия, г.Томск, ул.Шевченко, 49б, стр.3
Тел.: +7 (3822) 99-50-90 , E-mail: info@mrcd.pro
Сайт: https://mertago.ru

Важно!

- Слишком высокая оборачиваемость (например, 10 раз) → Риск дефицита (не хватает товара для продаж)
- Слишком низкая (например, 2 раза) → Деньги "заморожены" в излишках, риск порчи, устаревания. Действие: Оптимизируй уровень запасов (особенно для медленно оборачиваемых позиций - Z по XYZ). Используй прогнозы спроса

Рекомендации:

1. Определи критичные KPI метрики для твоего бизнеса на текущий момент (например, TCO и OTDR). Используй метрики KSI для того чтоб определить главные контекст для KPI метрик → Вот ссылка на готовую инструкция по основным метрикам KSI

2. Найди данные: Финансовые отчеты, 1С, данные от склада/логистики, договоры

3. Посчитай 1 раз по примерам выше. Не страшно, если приблизительно!

4. Проанализируй: Где самые большие потери? Где самый большой потенциал?

5. Действуй: Начни с одного конкретного улучшения (например, договорись с ключевым поставщиком о скидке (Экономия) или внедри электронный каталог для оперативных закупок до 100 000 (Снизишь стоимость процесса))

6. Автоматизируй рутину:
   Система **Mertago** поможет решить основные задачи для работы с метриками:
   - Систематизирует и хранит данные для метрик (не тратя часы на ежедневные отчеты в Excel)
   - Снизит стоимость процесса: Автоподбор поставщиков,отправка запросов на закупку, электронные каталоги, шаблоны заказов
   - Внедрит решения по результатам KPI в ежедневную работу: Например, система позволяет классифицировать поставщиков (по ABC) и отслеживать договорную работу (наличие договора с основными поставщиками при закупках)

Общество с ограниченной ответственностью
«Меркадо»
634021, Россия, г.Томск, ул.Шевченко, 49б, стр.3
Тел.: +7 (3822) 99-50-90 , E-mail: info@mrcd.pro
Сайт: https://mertago.ru

7. Следи за изменениями: Посчитай метрики через месяц/квартал

Главное: KPI – не отчет для галочки. Это компас для принятия решений, которые экономят деньги и снижают риски

Вы можете самостоятельно протестировать Mertago или свяжитесь с нами - мы проведем для вас онлайн презентацию и дадим рекомендации по применению **Mertago** исходя из задач вашей компании

- Попробовать самостоятельно: https://mertago.ru/dlya-kogo/dlya-rukovoditelej/
- Заказать презентацию: https://mertago.ru/zayavka/