



«УТВЕРЖДАЮ»

Генеральный директор

АО «Рейтинговое агентство АК&М»

\_\_\_\_\_З.Э. Ларькина

ПРИНЯТО РЕШЕНИЕМ РЕЙТИНГОВОГО КОМИТЕТА

АО «Рейтинговое агентство АК&М»

Протокол заседания Рейтингового комитета № 05

от «13» февраля 2017 года

«СОГЛАСОВАНО»

Руководитель Службы внутреннего контроля

\_\_\_\_\_А.В. Латыпова

## МЕТОДИКА определения рейтинга Топ-50 директоров по закупкам

МОСКВА 2017

АО «Рейтинговое агентство АК&М»

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ</b> .....	<b>3</b>
<b>2. ЭТАПЫ РЕЙТИНГА</b> .....	<b>4</b>
<b>2.1. ПЕРВЫЙ ЭТАП РЕЙТИНГА</b> .....	<b>5</b>
<b>2.2. ВТОРОЙ ЭТАП РЕЙТИНГА</b> .....	<b>5</b>
<b>2.3. ИТОГОВЫЙ РЕЙТИНГ</b> .....	<b>5</b>
<b>3. УЧАСТНИКИ РЕЙТИНГА</b> .....	<b>5</b>
<b>3.1. УЧАСТНИКИ ОПРОСА ПЕРВОГО ЭТАПА</b> .....	<b>5</b>
<b>3.2. УЧАСТНИКИ ОПРОСА ВТОРОГО ЭТАПА</b> .....	<b>6</b>
<b>4. МЕТОДОЛОГИЯ</b> .....	<b>7</b>
<b>4.1. ПЕРВЫЙ ЭТАП РЕЙТИНГА</b> .....	<b>7</b>
<b>4.1.1. АЛГОРИТМ ИССЛЕДОВАНИЯ ПЕРВОГО ЭТАПА</b> .....	<b>7</b>
<b>4.1.2. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗАКУПНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ</b> .....	<b>8</b>
<b>4.1.3. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАЧЕСТВ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПО ЗАКУПКАМ</b> .....	<b>14</b>
<b>4.1.4 ВЕСОВЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ ГРУПП ФАКТОРОВ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОГО БАЛЛА</b> .....	<b>16</b>
<b>4.2. ВТОРОЙ ЭТАП РЕЙТИНГА «ДИРЕКТОРА ОЦЕНИВАЮТ ДИРЕКТОРОВ»</b> .....	<b>16</b>
<b>4.2.1. АЛГОРИТМ ИССЛЕДОВАНИЯ ВТОРОГО ЭТАПА</b> .....	<b>16</b>
<b>4.3. ФИНАЛЬНЫЙ СПИСОЧНЫЙ РЕЙТИНГ</b> .....	<b>17</b>
<b>ИТОГОВАЯ СВОДНАЯ ТАБЛИЦА КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ</b> .....	<b>18</b>
<b>Ограничение ответственности</b> .....	<b>20</b>

## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Методика подготовлена в соответствии с Договором № 02/01-2017 от 12 января 2017 г., заключенным между АО «Центр развития экономики» и АО «Рейтинговое агентство АК&М».

Время проведения работ: январь-февраль 2017 г.

Цель проекта — подготовка Рейтинга «ТОП-50 директоров по закупкам» путём изучения профессиональных характеристик руководителей подразделений по закупочной деятельности ведущих российских компаний, а также анализа показателей закупочной деятельности данных организаций как конечного результата организованного ими процесса.

За последние десять лет рынок закупок претерпел существенные изменения. Появились новые механизмы контроля, новые возможности размещения контрактов и заключения сделок. Санкции и последовавшая за ними политика импортозамещения привели к необходимости существенного повышения эффективности закупочной деятельности, а также потребовали гибкости и умения оперативно реагировать на изменившуюся бизнес-среду.

Существует ряд предприятий, обязанных вести данную деятельность по федеральному закону №223, принятому в 2011 году. В их число входят предприятия с долей участия государства более 55%, естественные монополии, бюджетные организации и компании, занимающиеся регламентированными видами деятельности. В 2013 году принят также федеральный закон №44, который регулирует закупочную деятельность муниципальных и государственных учреждений.

Несмотря на то, что частные коммерческие организации не обязаны использовать в рамках своей закупочной деятельности конкурсные процедуры, мы наблюдаем массовое вовлечение всё новых компаний в систему эффективной закупочной деятельности.

Профессиональное сообщество со своей стороны пытается анализировать тенденции в области торгово-закупочной деятельности в России. При этом большое внимание эксперты уделяют вопросу прозрачности закупок. Примером такого исследования является Национальный рейтинг прозрачности закупок, составляемый НП «Национальная ассоциация участников электронной торговли».

Другим примером является работа Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, который представляет рейтинг эффективности закупок государственных заказчиков регионального и муниципального уровней.

Выявлению лучших практик закупочной деятельности способствует премия «Лидер конкурентных закупок», учрежденная центром электронных торгов B2B-Center.

В исследовании Рейтингового агентства АК&М уделяется особенное внимание специалистам, которые осуществляют закупочную деятельность в ведущих российских организациях – директорам по закупкам. Во многом от их профессионализма зависит успех предприятия в этой сфере. Их деятельность безусловно оказывает влияние на весь процесс производства, конечную стоимость произведенных товаров или услуг и в итоге на конечные результаты деятельности предприятия.

Для составления рейтинга агентство использует открытые данные компаний, а также данные, полученные от самих организаций путём анкетирования.

Методика рейтинга строится на сочетании как объективных и верифицируемых критериев, включая экономическую эффективность, прозрачность, конкурентность закупочной деятельности компании, так и субъективных факторов, в том числе оценке деловой репутации и профессиональных качеств директоров по закупкам со стороны их коллег.

Рейтинг АК&М оценивает профессионализм и призван выявить лучших специалистов среди руководителей закупочных подразделений крупнейших компаний.

## 2. ЭТАПЫ РЕЙТИНГА

Формирование списочного рейтинга директоров по закупкам компаний проводится в два этапа:

- построение рейтинга директоров по закупкам, исходя из оценки качества организации закупочной деятельности компании и профессионального уровня самих директоров по закупкам;
- уточнение рейтинга на основе оценки профессиональных качеств директоров по закупкам со стороны коллег.

Наличие критериев, опирающихся на объективную информацию о качестве закупок, позволит нивелировать возможное субъективное влияние опросных критериев.

## 2.1. ПЕРВЫЙ ЭТАП РЕЙТИНГА

**Построение рейтинга директоров по закупкам, исходя из оценки качества организации закупочной деятельности компании и профессиональных характеристик директоров по закупкам.**

Участниками первого этапа станут 600 крупнейших российских компаний. Всем компаниям будут направлены анкета и сопроводительное письмо с предложением принять участие в рейтинге директоров по закупкам. На основании информации, полученной из анкет, будет построен промежуточный рейтинг директоров.

В рамках анализа будут рассматриваться две группы факторов: факторы, характеризующие закупочную деятельность компаний, и объективные характеристики профессионального уровня руководителей по закупкам.

Участие в анкетировании является добровольным.

После завершения анкетирования и обработки анкет, исходя из оценки качества организации закупочной деятельности и профессиональных качеств директоров по закупкам, составляется промежуточный шорт-лист, включающий директоров, принявших участие в рейтинге.

## 2.2. ВТОРОЙ ЭТАП РЕЙТИНГА

**Уточнение рейтинга на основе оценки профессиональных качеств директоров по закупкам со стороны коллег.**

На втором этапе оцениваются профессиональные качества директоров по закупкам с точки зрения коллег. Это будет сделано путем дополнительного опроса участвующих в рейтинге директоров по закупкам.

## 2.3. ИТОГОВЫЙ РЕЙТИНГ

Итоговый рейтинг будет сформирован на основании учета баллов, полученных по первому и второму этапу, с разными весовыми коэффициентами.

## 3. УЧАСТНИКИ РЕЙТИНГА

Список участников первого этапа будет формироваться на основании опроса 600 крупнейших компаний.

### 3.1. УЧАСТНИКИ ОПРОСА ПЕРВОГО ЭТАПА.

Опрос первого этапа ориентируется на сбор объективной информации о характере закупочной деятельности крупных и крупнейших российских компаний и качестве работы руководителей по закупкам этих компаний. Он проводится путём анкетирования непосредственно закупщиков.

**Принципы отбора участников:**

- Полнота и достоверность предоставления данных
- Добровольность участия
- Обоснованность участия

**Полнота и достоверность предоставленных данных.**

Всем компаниям из списка топ-600 будет предложено принять участие в рейтинге.

В итоговый рейтинг войдут компании, ответившие на вопросы анкеты.

Информация из анкет будет по возможности проверяться на достоверность. Для этого будут использоваться общедоступные данные, в частности, отчетность компаний, размещенная в открытом доступе. При возникновении спорных оценок по согласованию с участником рейтинга информация будет уточняться.

**Добровольность участия**

В промежуточный рейтинг войдут компании, давшие согласие на участие и обработку данных Рейтинговым агентством АК&М.

Итоговое рейтингование первого этапа будет проводиться среди физических лиц – руководителей закупочной деятельности компаний. Их личное согласие на участие в рейтинге и согласие на обработку персональных данных являются обязательным условием участия в рейтинге. Наличие согласия этих специалистов станет ещё одним фактором отсева участников рейтинга.

**Обоснованность участия**

В рейтинг войдут руководители закупочной деятельности, внёсшие существенный вклад в создание и поддержание системы закупок анкетизируемой компании. Специалисты, имеющие стаж работы на данной должности менее 6 месяцев, будут исключены из рейтинга текущего года.

**3.2. УЧАСТНИКИ ОПРОСА ВТОРОГО ЭТАПА**

В опросе второго этапа принимают участие специалисты, заполнившие опросные анкеты и давшие согласие на участие в рейтинге.

## 4. МЕТОДОЛОГИЯ

### 4.1. ПЕРВЫЙ ЭТАП РЕЙТИНГА

Построение рейтинга директоров по закупкам, исходя из оценки качества организации закупочной деятельности компании и профессиональных качеств руководителей по закупкам данных организаций

#### 4.1.1. Алгоритм исследования первого этапа

Результатом первого этапа станет отранжированный список директоров по закупкам, построенный на основе объективных показателей оценки закупочной деятельности. Он будет строиться на основе двух групп частных отранжированных списков, построенных на основе оценки:

- Закупочной деятельности компаний
- Профессионального уровня директоров по закупкам

Список по каждой группе строится по следующему алгоритму:

1. Для оценки формируется список критериев группы, отражающий одно из качеств общей оценки. Каждому критерию группы экспертным путем устанавливается весовой коэффициент. Сумма весовых коэффициентов критериев по каждой группе равна 1.

2. По каждому из критериев  $V$  определяется положение компании (директора)  $n$  на нормированной линейке значений. Таким образом, определяется относительное значение критерия  $W_n$  в линейке от 0 до 100, где 100 — лучший показатель:

$$W_n = ((V_n - V_{worst}) / (V_{best} - V_{worst})) \times 100,$$

где  $V_{best}$  — лучший показатель,  $V_{worst}$  — худший показатель,  $V_n$  — показатель данной компании (директора).

В случае, если компания не предоставила данные по критерию в анкете, относительное значение этого критерия  $W_n$  принимается за 0.

3. Определяется скорректированный показатель  $WK_n$  с учетом весового коэффициента критерия:

$$WK_n = W_n \times K,$$

где  $K$  — весовой коэффициент критерия (от 0 до 1).

4. Путем суммирования скорректированных показателей определяется итоговый балл компании (директора) по рассматриваемой группе  $WI_n$ .

$$WI_n = \sum WK_n$$

5. На основании ранжирования итогового балла строится промежуточный рейтинг по каждой группе.

Итоговый рейтинг объединяет два отранжированных списка, построенных на основе оценки закупочной деятельности компаний (1 группа) и профессионального уровня директоров по закупкам (2 группа). Он определяется по следующему алгоритму:

1. Каждой группе экспертным путем устанавливается весовой коэффициент  $Kg$ . Сумма весовых коэффициентов групп равна 1.

2. Интегрированный балл оценки закупочной деятельности директора  $IB_n$  будет равен сумме баллов по каждой группе с учетом весовых коэффициентов группы.

$$IB_n = WI_{n(1 \text{ группа})} \times Kg_{(1 \text{ группа})} + WI_{n(2 \text{ группа})} \times Kg_{(2 \text{ группа})}$$

3. Путем ранжирования интегрального балла строится список директоров по закупкам.
4. В промежуточный рейтинг включаются 50 директоров, имеющих наибольший интегральный балл.
5. Место директора в построенном списке будет являться промежуточным рейтингом директора.

#### 4.1.2. Критерии оценки закупочной деятельности компаний

В процессе исследования проводится анализ по двум типам критериев.

**К первому типу** относятся факторы, характеризующие размер и динамику закупочной деятельности. В нее входят:

- общий объем закупок;



- среднегодовой темп изменения закупок за трехлетний период, скорректированный на инфляцию;
- отклонение показателя «Средний чек закупки» от среднеотраслевого значения;
- среднегодовой темп изменения среднего чека за трехлетний период;
- отклонение показателя «Соотношение объема закупок к выручке» от среднеотраслевого значения.

**Ко второму типу** относятся факторы, характеризующие качество организации закупок:

- доля закупок, заключенных в электронной форме (собственные или сторонние ЭТП, ЕИС и т.д.), от общего годового объема закупок;
- среднегодовой темп изменения доли закупок, заключенных в электронной форме (собственные или сторонние ЭТП, ЕИС и т.д.), от общего годового объема закупок;
- наличие в открытом доступе Положения о закупках компании или другого аналогичного документа;
- наличие автоматизированного инструмента для работы с данными по номенклатурным позициям или системы управления нормативно-справочной информацией;
- наличие автоматизированного инструмента по формированию плана закупок или планированию потребностей компании;
- наличие автоматизированного инструмента для извещения потенциальных поставщиков о закупке;
- наличие автоматизированного сбора предложений поставщиков;
- наличие автоматизированного инструмента для заключения договоров с поставщиками;
- наличие автоматизированных взаимоотношений с поставщиком по вопросам доставки и оплаты.

### **Критерии, характеризующие размер и динамику закупочной деятельности**

#### **Общий объем закупок**

Единица измерения — млрд. руб.

Источник — анкеты компаний.

Весовой коэффициент — 0.3

Лучший показатель (***V<sub>best</sub>***) — максимальный объем закупок

#### **Среднегодовой темп изменения закупок за трехлетний период, скорректированный на инфляцию**

Единица измерения — %

Источник — расчеты АК&М на основе анкет компаний.

Рассчитывается по формуле:

$D_N$  (начало расчета) принимается равным 100%

$D_{N+1}$  (следующий год): (Объем закупок  $N+1$ , млрд. руб. / (Объем закупок  $N$ , млрд. руб. x Поправочный коэффициент  $I_{N+1}$ )) x 100%,

где  $I$  = Индекс цен товаров производителей, декабрь к декабрю<sup>1</sup> / 100

$D_{N+2}$ : (Объем закупок  $N+2$ , млрд. руб. / (Объем закупок  $N+1$ , млрд. руб. x Поправочный коэффициент  $I_{N+2}$ )) x 100%

Итоговый индекс  $D = (D_N + D_{N+1} + D_{N+2}) / 3$

Весовой коэффициент — 0.05

Лучший показатель ( **$V_{best}$** ) — максимальный среднегодовой темп прироста закупок за трехлетний период.

#### Отклонение показателя «Средний чек закупки» от среднеотраслевого значения

Средний чек закупки показывает, на какую сумму в среднем компания заключала договора поставки в течение года. Значительный размер среднего чека в общем виде отражает способность компании заранее планировать потребность в сырье, оборудовании и других предметах закупки и заключать контракты на крупные партии товара. В то же время для различных отраслей стоимость единичной закупки может сильно различаться в силу производственных особенностей. Поэтому, чтобы учесть специфику закупок для той или иной отрасли, средний чек закупки будет сравниваться со среднеотраслевым значением.

Единица измерения — %.

Источник — анкеты компаний.

Формула расчета:

Средний чек закупки = (Объем закупок, млрд. руб. / Количество сделок, шт.) x 100%

Среднеотраслевой средний чек закупок = (Сумма закупок всех компаний отрасли, млрд. руб. / Сумма количества сделок всех компаний отрасли, млрд. руб.) x 100%

Среднеотраслевой показатель рассчитывается на основании обработки анкет предприятий одной отрасли.

Отклонение показателя «Средний чек закупки» от среднеотраслевого значения = Средний чек закупки компании / Среднеотраслевой средний чек закупки

Весовой коэффициент — 0.1

Лучший показатель ( **$V_{best}$** ) — максимальное отклонение показателя «Средний чек закупки» от среднеотраслевого значения в большую сторону.

#### Среднегодовой темп изменения среднего чека за трехлетний период

Единица измерения — %

<sup>1</sup> По данным Росстата.

Источник — расчеты АК&М на основе анкет компаний.

Рассчитывается по формуле:

$D_N$  (начало расчета) принимается равным 100%

$D_{N+1}$  (следующий год): (Средний чек закупок  $N+1$ , млрд. руб. / (Средний чек закупок  $N$ , млрд. руб. x Поправочный коэффициент  $I_{N+1}$ )) x 100%,

где  $I$  = Индекс цен товаров производителей, декабрь к декабрю<sup>2</sup> / 100

$D_{N+2}$ : (Средний чек закупок  $N+2$ , млрд. руб. / (Средний чек закупок  $N+1$ , млрд. руб. x Поправочный коэффициент  $I_{N+2}$ )) x 100%

Итоговый индекс  $D = (D_N + D_{N+1} + D_{N+2}) / 3$

Весовой коэффициент — 0.05

Лучший показатель ( **$V_{best}$** ) — максимальный среднегодовой темп изменения размера среднего чека за трёхлетний период.

#### Отклонение показателя «Соотношение объема закупок к выручке» от среднеотраслевого значения

Отношение объема закупок к выручке, очищенного от отраслевого фактора, характеризует значимость закупочной деятельности в компании. При этом предпочтение отдаётся организациям с наибольшей долей закупочной деятельности. Для различных отраслей доля закупок в выручке может сильно различаться в силу производственных особенностей. Поэтому, чтобы учесть специфику закупок для той или иной отрасли, данный показатель будет сравниваться со среднеотраслевым значением.

Единица измерения — %.

Источник — анкеты компаний.

Формула расчета:

Соотношение объема закупок к выручке = (Объем закупок, млрд. руб. / Выручка, млрд. руб.) x 100%

Среднеотраслевое соотношение объема закупок к выручке = (Сумма объема закупок у всех компаний отрасли, млрд. руб. / Выручка всех компаний отрасли, млрд. руб.) x 100%

Среднеотраслевой показатель рассчитывается на основании обработки анкет предприятий одной отрасли.

Отклонение показателя «Соотношение доли закупок к выручке за 2016 год» от среднеотраслевого значения = Соотношение объема закупок к выручке / Среднеотраслевое соотношение объема закупок к выручке

Весовой коэффициент — 0.05

Лучший показатель ( **$V_{best}$** ) — максимальное отклонение показателя «Соотношение объема закупок к выручке» от среднеотраслевого значения в большую сторону.

## Критерии, характеризующие качество организации и эффективность закупок

**Доля закупок, заключенных в электронной форме (собственные или сторонние электронные торговые площадки, единая информационная система в сфере закупок и т.д.), от общего годового объема закупок**

Проведение закупок через электронные площадки позволяет компаниям расширить круг потенциальных поставщиков, делает закупки более прозрачными и снижают затраты на проведение закупок.

Единица измерения — %.

Источник — анкеты компаний.

Весовой коэффициент — 0.15

Лучший показатель (***V best***) — максимальная доля закупок, заключенных в электронной форме.

**Среднегодовой темп изменения доли закупок, заключенных в электронной форме (собственные или сторонние ЭТП, ЕИС и т.д.), от общего годового объема закупок**

Единица измерения — %

Источник — расчеты АК&М на основе анкет компаний.

Рассчитывается по формуле:

$D_N$  (начало расчета) принимается равным 100%

$D_{N+1}$  (следующий год): (Доля закупок в электронной форме  $N+1$ , % / (Доля закупок в электронной форме  $N$ , % x Поправочный коэффициент  $I_{N+1}$ ))

где  $I$  = Индекс цен товаров производителей, декабрь к декабрю<sup>3</sup> / 100

$D_{N+2}$ : (Доля закупок в электронной форме  $N+2$ , % / (Доля закупок в электронной форме  $N+1$ , % x Поправочный коэффициент  $I_{N+2}$ ))

Итоговый индекс  $D = (D_N + D_{N+1} + D_{N+2}) / 3 \times 100$

Весовой коэффициент — 0.05

Лучший показатель (***V best***) — максимальный среднегодовой темп прироста доли закупок, заключенных в электронной форме.

**Наличие в открытом доступе Положения о закупках компании или другого аналогичного документа**

Прозрачность закупочной деятельности определяет качество работы закупочных подразделений. Наличие и доступность информации о порядке закупок расширяет возможное количество поставщиков и влияет на эффективность закупок.

Компании, работающие по 44-ФЗ и 223-ФЗ, обязаны раскрывать подобную информацию, поэтому для соблюдающих закон компаний и раскрывающих Положение о закупках присваивается один балл.

Для компаний, не обязанных, но раскрывающих информацию о порядке закупок, присваивается 1.5 балла.

Нераскрывающие информацию компании имеют 0 баллов.

Источник — анкеты компаний, сайты компаний.

Весовой коэффициент — 0.1

#### **Наличие автоматизированного инструмента для работы с данными по номенклатурным позициям или системы управления нормативно-справочной информацией**

В закупочной деятельности система НСИ позволяет оценить материально-технические ресурсы, определить приоритеты и оптимизировать закупки в соответствии с потребностями предприятия.

Компания, в которой имеется автоматизированная система НСИ или ее аналоги, получает 1 балл.

Не имеющей такого инструмента компании присваивается 0 баллов.

Источник — анкеты компаний.

Весовой коэффициент — 0.025

#### **Наличие автоматизированного инструмента по формированию плана закупок или планированию потребностей компании**

Автоматизация формирования плана закупок позволяет ускорить процесс за счёт быстрого доступа к информации, полного учета потребностей компании, стандартизации процесса, уменьшения времени согласования, а также минимизирует возможность влияния «человеческого фактора».

Несмотря на то, что компании, работающие по 44-ФЗ и 223-ФЗ, должны предоставлять план закупок, автоматизация его формирования не является обязательной. Поэтому, каждая компания, в которой имеется автоматизированная система по формированию плана закупок или ее аналоги, получает 1 балл.

Не имеющей такого инструмента компании присваивается 0 баллов.

Источник — анкеты компаний.

Весовой коэффициент — 0.025

#### **Наличие автоматизированного инструмента для извещения потенциальных поставщиков о закупке**

Автоматизированная система извещения поставщиков о закупке обеспечивает своевременное размещение объявлений, привлечение новых потенциальных поставщиков.

Компания, в которой имеется инструмент автоматизированного извещения потенциальных поставщиков о закупке, получает 1 балл.

Не имеющей такого инструмента компании присваивается 0 баллов.

Источник — анкеты компаний.

Весовой коэффициент — 0.025

**Наличие автоматизированного инструмента для сбора предложений поставщиков**

При наличии автоматического сбора предложений поставщиков исключается возможность потери данных, ускоряется процесс выбора оптимального предложения.

Компания, в которой имеется инструмент для автоматизированного сбора предложений поставщиков, получает 1 балл.

Не имеющей такого инструмента компании присваивается 0 баллов.

Источник — анкеты компаний.

Весовой коэффициент — 0.025

**Наличие автоматизированного инструмента для заключения договоров с поставщиками**

Автоматизация заключения договоров с поставщиками существенно ускоряет процесс поведения закупок.

Компания, в которой имеется инструмент для автоматизированного заключения договоров с поставщиками, получает 1 балл.

Не имеющей такого инструмента компании присваивается 0 баллов.

Источник — анкеты компаний.

Весовой коэффициент — 0.025

**Наличие автоматизированных взаимоотношений с поставщиком по вопросам доставки и оплаты**

Автоматизация процесса доставки и оплаты делает его более прозрачным и доступным для контроля, позволяет следить за ходом исполнения договоров, отслеживать задолженности и учитывать деловые качества поставщика при последующем размещении заказов.

Компания, в которой имеется инструмент для автоматизации взаимоотношений с поставщиком по вопросам доставки и оплаты, получает 1 балл.

Не имеющей такого инструмента компании присваивается 0 баллов.

Источник — анкеты компаний.

Весовой коэффициент — 0.025

**4.1.3. Критерии оценки профессиональных качеств руководителей по закупкам**

*Сведения из этого раздела войдут в открытую информацию, которая будет рассылаться участникам шорт-листа.*

Критерии:

- наличие у директора по закупкам компании профильного образования (основного или дополнительного);
- наличие научных работ, публикаций по теме закупок за последние пять лет;

- опыт работы в сфере закупок в целом;
- опыт работы на должности директора по закупкам;
- участие в общественных организациях в сфере закупок (экспертных советах, рабочих группах), выступления на профильных конференциях;
- участие в разработке нормативных документов в сфере закупок (законопроектов, стандартов и т. д.).

**Наличие у директора по закупкам компании профильного образования (основного или дополнительного)**

Специалисты, прошедшие обучение на специальных курсах повышения квалификации, специализированных тренингах или семинарах получают один балл. Не прошедшие специального обучения получают 0 баллов.

Источник — анкеты компаний.

Весовой коэффициент — 0.1

**Наличие научных работ, публикаций по теме закупок за последние пять лет**

Специалисты, имеющие публикации, получают один балл за каждую публикацию. Не имеющие публикаций получают 0 баллов.

Источник — анкеты компаний.

Весовой коэффициент — 0.05

**Опыт работы в сфере закупок в целом**

Единица измерения — год.

Источник — анкеты компаний.

Весовой коэффициент — 0.3

**Опыт работы на должности директора по закупкам**

Единица измерения — год.

Источник — анкеты компаний.

Весовой коэффициент — 0.3

**Участие в общественных организациях в сфере закупок (экспертных советах, рабочих группах), выступления на профильных конференциях**

Специалисты, имеющие опыт участия в общественных организациях в сфере закупок, получают один балл. Не имеющие опыта получают 0 баллов.

Источник — анкеты компаний.

Весовой коэффициент — 0.1

### Участие в разработке нормативных документов в сфере закупок (законопроектов, стандартов и т. д.)

Специалисты, имеющие опыт участия в разработке нормативных документов в сфере закупок, получают один балл. Не имеющие опыта получают 0 баллов.

Источник — анкеты компаний.

Весовой коэффициент — 0.15

#### 4.1.4 Весовые коэффициенты групп факторов для построения интегрированного балла

Первая группа факторов «Критерии оценки закупочной деятельности компаний» учитывается с весовым коэффициентом 0.6. Вторая группа факторов «Критерии оценки профессиональных качеств руководителей по закупкам» учитываются с весовым коэффициентом 0.4.

## 4.2. ВТОРОЙ ЭТАП РЕЙТИНГА «Директора оценивают директора»

Уточнение рейтинга на основе оценок профессиональных качеств директоров по закупкам со стороны своих коллег.

### 4.2.1. Алгоритм исследования второго этапа

Директора по закупкам компаний будут оценены своими коллегами. Предполагается, что руководители по закупкам хорошо ориентируются в профессиональном сообществе и могут объективно оценить своих коллег.

Каждому из директоров по закупкам компаний, давших согласие на участие в рейтинге, рассылается неотсортированный или отсортированный по алфавиту список участников шортлиста, из которых он должен выбрать пять лучших, по его мнению, коллег и проранжировать их от 1 до 5. Так, участник, поставленный на 1-е место, получает 5 баллов, занявший 2-е — 4 балла и т. д.

Голосование за самого себя не допускается, и соответствующие баллы учитываться не будут. Не учитываются и голоса, отданные коллегами друг другу среди директоров компаний одного холдинга (*введено в методику в 2018 году*).

Баллы по каждому специалисту суммируются.

Алгоритм учета этого критерия аналогичен алгоритму, примененному на первом этапе.

По полученной сумме баллов  $V$  определяется положение директора  $n$  на нормированной линейке значений. Таким образом определяется относительное значение критерия  $W_n$  в линейке от 0 до 100, где 100 — лучший показатель:

$$W_n = ((V_n - V_{worst}) / (V_{best} - V_{worst})) \times 100,$$



где  $V_{best}$  — наибольшее число полученных баллов,  $V_{worst}$  — наименьшее число полученных баллов,  $V_n$  — показатель данного директора.

### 4.3. ФИНАЛЬНЫЙ СПИСОЧНЫЙ РЕЙТИНГ

Финальный списочный рейтинг директоров по закупкам составляется на основе учета баллов, полученных в первом и втором этапе, с разным весовым коэффициентом.

Весовой коэффициент интергального балла, полученного по первому этапу – 0.6

Весовой коэффициент относительного критерия суммарных баллов, полученного по первому этапу – 0.4

#### Изменения, внесённые в методику в 2018 году

Положение методики второго этапа о запрете голосования директором за самого себя дополнено положением об исключении голосов, отданных коллегами друг другу внутри одного холдинга.

**ИТОГОВАЯ СВОДНАЯ ТАБЛИЦА КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ**

Критерии		Весовые коэффициенты		
		критерия	группы критериев внутри этапов	результат ов этапов
<b>ПЕРВЫЙ ЭТАП</b>				<b>0,6</b>
<b>Критерии оценки закупочной деятельности компаний</b>			<b>0,6</b>	
Факторы, характеризующие размер и динамику закупочной деятельности.	общий объем закупок	0,3		
	среднегодовой темп изменения закупок за трехлетний период, скорректированный на инфляцию	0,05		
	отклонение показателя «Средний чек закупки» от среднеотраслевого значения	0,1		
	среднегодовой темп изменения среднего чека за трехлетний период	0,05		
	отклонение показателя «Соотношение объема закупок к выручке» от среднеотраслевого значения	0,05		
Факторы, характеризующие качество организации закупок	доля закупок, заключенных в электронной форме (собственные или сторонние ЭТП, ЕИС и т.д.) от общего годового объема закупок	0,21		
	среднегодовой темп изменения доли закупок, заключенных в электронной форме, от общего годового объема закупок	0,05		
	наличие в открытом доступе Положения о закупках компании или другого аналогичного документа	0,1		
	наличие автоматизированного инструмента для работы с данными по номенклатурным позициям или системы управления нормативно-справочной информацией	0,015		
	наличие автоматизированного инструмента по формированию плана закупок или планированию потребностей компании	0,015		
	наличие автоматизированного инструмента для извещения потенциальных поставщиков о закупке	0,015		
	наличие автоматизированного сбора предложений поставщиков	0,015		
	наличие автоматизированного инструмента для заключения договоров с поставщиками	0,015		
	наличие автоматизированных взаимоотношений с поставщиком по вопросам доставки и оплаты	0,015		

<b>Критерии оценки профессиональных качеств руководителей по закупкам</b>		<b>0,4</b>	
наличие у директора по закупкам компании профильного образования (основного или дополнительного)	0,1		
наличие научных работ, публикаций по теме закупок за последние пять лет	0,05		
опыт работы в сфере закупок в целом	0,3		
опыт работы на должности директора по закупкам	0,3		
участие в общественных организациях в сфере закупок (экспертных советах, рабочих группах), выступления на профильных конференциях	0,1		
участие в разработке нормативных документов в сфере закупок (законопроектов, стандартов и т. д.)	0,15		
<b>ВТОРОЙ ЭТАП</b>			<b>0,4</b>
<b>Оценка профессиональных качеств директоров по закупкам со стороны своих коллег</b>			

## Ограничение ответственности

Рейтинг, а также любая информация и выводы, содержащиеся в методике или описании рейтинга, должны рассматриваться исключительно как мнение Агентства, а не рекомендация по каким-либо финансовым или инвестиционным операциям.

Рейтинговое агентство АК&М не принимает на себя никакой ответственности в связи с любыми интерпретациями, выводами и последствиями, связанными с применением третьими сторонами результатов проведения рейтинга.

Рейтинговые оценки и исследования представляют собой мнение АО «Рейтинговое агентство АК&М» и должны рассматриваться исключительно в качестве изложения точки зрения агентства. Они не являются установлением фактов или рекомендацией покупать, держать или продавать те или иные ценные бумаги или активы, принимать инвестиционные решения.

Агентство использует в своих расчетах информацию, предоставленную компаниями, полностью полагаясь на ее достоверность. При вынесении суждения АО «Рейтинговое агентство АК&М» может использовать информацию из других надежных, по его мнению, источников, однако агентство не проводит всестороннюю проверку исходных данных и снимает с себя ответственность в случае обнаружения недостоверности исходных данных.

АО «Рейтинговое агентство АК&М» не несет ответственности в связи с любыми последствиями, интерпретациями, выводами, рекомендациями и иными действиями, прямо или косвенно связанными с Рейтинговой оценкой, совершенными агентством рейтинговыми действиями, а также выводами и заключениями, содержащимися в отчетах и пресс-релизах, выпущенных агентством.