

УДК 338

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ В СФЕРЕ ЗАКУПОК НА ОСНОВЕ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Сергеева С.А.

*Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,
Москва, e-mail: ugmzmag@gmail.com*

В статье представлены основные управленческие подходы к одной из актуальных проблем сферы закупок – качеству закупочной деятельности. При этом особый акцент сделан на управлении качеством закупок на основе статистического анализа. Статистический анализ сферы закупок позволяет рассматривать закупочную деятельность в комплексе количественных и качественных характеристик, что способствует достижению качественных результатов осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Достижение качественного результата закупок требует новых подходов к постановке и достижению целей, обоснованному принятию управленческих решений, обучению сотрудников, развитию и мотивации управленческих кадров. Управление качеством закупок в современных социально-экономических условиях предполагает тесную интеграцию теории и практики закупочной деятельности. Дан анализ зарубежных подходов к управлению качеством закупок для понимания тех аспектов, которые могут быть использованы в закупках Российской Федерации. Рассмотренные в статье методы успешно применяются на практике отдельно или в комплексе закупок стран Евросоюза и являются собой пример управления качеством закупок и взаимодействия с поставщиками в любой области. Взаимопроникновение и взаиморазвитие всех сегментов социально-экономического становления Российской Федерации не позволяет рассматривать проблемы качества того или иного сегмента обособленно, что способствует решению задачи управления качеством как одной из приоритетных задач теории и практики системы закупок. Статистический анализ объема и структуры закупок является основой развития управления качеством закупок.

Ключевые слова: закупки, контрактная система, качество, управление качеством, статистический анализ

QUALITY MANAGEMENT IN PROCUREMENT BASED ON STATISTICAL ANALYSIS

Sergeeva S.A.

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: ugmzmag@gmail.com

The article presents the main approaches to the management of one of the urgent problems of procurement spheres – quality of procurement. At the same time particular emphasis on the management of procurement quality through statistical analysis. Statistical analysis allows us to consider the scope of procurement activities in complex quantitative and qualitative characteristics, which contributes to achieving high-quality results of the procurement of goods, works and services for state and municipal needs. Achieving quality results requires the procurement of new approaches to setting and achieving goals, sound management decisions, staff training, development and motivation of managers. Procurement Quality management in modern socio – economic conditions, involves the close integration of theory and practice of procurement. The analysis of international approaches to the procurement of quality management for the understanding of those aspects that can be used in the procurement of the Russian Federation. The above article methods successfully applied in practice, alone or in complex procurement and EU countries are an example of quality management procurement and interaction with suppliers in any area. Interpenetration and self-development of all segments of the socio-economic formation of the Russian Federation cannot be considered a problem of quality of a particular segment of the isolation that contributes to solving quality control problems as one of the priorities of the theory and practice of the procurement system. Statistical analysis of the volume and structure of procurement is the basis for quality control of procurement.

Keywords: procurement, contract system, quality, quality management, statistical analysis

Управление качеством закупок является одним из приоритетных направлений развития закупочной деятельности всех стран мира. Изменения в нормативно-правовом обеспечении закупок, акцент не только на экономической сущности конкретной закупки, но и ее социальной значимости привели к тому, что задачи, решаемые специалистами по осуществлению закупок, вышли на новый уровень сложности. Достижение качественного результата закупок требует новых подходов к достижению целей, обучению сотрудников, развитию и мотивации

управленческих кадров [1]. Реализуя в своей практике качественный подход к организации закупочной деятельности, специалист, осуществляющий закупки, не может обойти вопросы управления качеством закупок. Одним из приоритетных направлений развития современных управленческих подходов к качеству закупок является использование статистического анализа объема и структуры закупок.

Управление качеством закупок в современных социально-экономических условиях предполагает тесную интеграцию

теории и практики. Развитие института общественного контроля предусматривает исследование качества каждой закупки, что подчеркивает актуальность проблемы управления качеством закупок [2]. Статистические данные объема и структуры закупок позволяют решать многие вопросы не только с позиции «здесь и сейчас», но и в перспективе. На сегодняшний день существует дефицит разработок по исследуемому направлению. Рассмотрим зарубежную практику управления качеством закупок для понимания тех аспектов, которые могут быть использованы в закупках Российской Федерации. Анализ закупок стран Евросоюза показал, что два основных направления осуществления закупок преследуют решение базовых задач закупок. В первую очередь это – обеспечение текущих потребностей. В данном аспекте крайне важно максимально эффективно построить процесс удовлетворения запросов, чтобы необходимые товары и услуги были доставлены в желаемом объеме, в установленные сроки и соответствовали заявленному качеству, а также не оказали негативного воздействия на конечные результаты. Бесспорно, от отлаженности этого процесса зависит показатель общей функциональности схемы закупок. Вторых, это – формирование запасов на основании анализа предыдущих запросов, с целью минимизации дополнительных расходов и более продуманного распределения ресурсов. Анализ практики закупок зарубежных стран свидетельствует о том, что для оценки управления качеством закупок используется ряд критериев, наличие или отсутствие которых в процессе закупочной деятельности может говорить о функционировании отдела. Для учета зарубежного опыта в отечественной практике рассмотрим эти критерии:

– Наличие и постоянное обновление базы поставщиков – крайне важный показатель не только для отдела закупок, но и для всего предприятия в целом. Данные о поставщиках, товарах и услугах, стоимости, качестве и других параметрах находятся в едином информационном ресурсе, что значительно облегчает процесс выбора исполнителя по заданным параметрам.

– Эффективность предприятия – в том случае, если отдел закупок работает корректно, другие подразделения реже сталкиваются с отсутствием необходимых ресурсов для осуществления своей деятельности. Сокращаются расходы на исправление ошибок и перепланировку производства, налаживается бесперебойная поточная работа.

– Конкурентоспособность предприятия – параметр, показывающий, насколько производимый товар или услуга соответствует ожиданиям конечных потребителей. Отдел закупок и здесь играет важнейшую роль – так как именно от слаженной работы зависит возможность сохранить комфортный для потребителя уровень качества и цен, уменьшив при этом издержки на производство.

– Положение предприятия на рынке – в любой сфере необходимо строить партнерские отношения с поставщиками, так как это дает преимущества перед конкурентами и возможности получить лучшие предложения. Поэтому отдел закупок, как входной барьер отвечает за формирование имиджа предприятия среди поставщиков.

– Обучение сотрудников – интенсивное взаимодействие новых сотрудников с большим количеством контрагентов в процессе работы дает возможность получить опыт в управлении закупками и лучше понять потребности предприятия в сжатые сроки. Работа в отделе закупок воспитывает в сотрудниках самостоятельность и умение нести ответственность за принятые решения, так как их последствия будут иметь высокую значимость для всей компании.

– Управление поставщиками – работа с поставщиками строится на конкуренции, так как отдел закупок может выбирать среди нескольких предложений самое выгодное. Поставщики соревнуются, предлагая более низкую цену, отличное качество, сокращенные сроки поставки или комфортные для предприятия условия оплаты, все эти факторы должны учитываться и формировать политику предприятия в сфере управления закупками. Такая конкуренция позволяет расширить базу поставщиков и наладить производство в соответствии с целями компании [5].

Перечисленные выше критерии являются неоспоримым вкладом отдела закупок в развитие предприятия, однако далеко не всегда руководство компаний уделяет внимание этим вопросам и не стремится инвестировать в развитие данного направления. Хотя очевидно, что правильно действующий отдел закупок принесет выгоду производству. Осуществление закупок необходимых товаров и материалов для производства – основная задача руководства любой производящей компании. От выполнения этой функции зависит качество итогового продукта, поэтому для достижения успеха компании необходимо руководствоваться методами операционного менеджмента.

Приобретение материалов, комплектующих, оборудования и услуг наивысшего качества и в необходимом количестве по оптимальным ценам в нужное время и на постоянной основе может оказаться непосильной задачей в отсутствие правильно организованного отдела закупок. Эти проблемы легко решаются при профессиональном подходе с использованием приемов моделирования и прогнозирования и приносят максимальную выгоду для предприятия.

Закупки можно рассматривать с двух точек зрения:

- со стороны пользователя;
- и со стороны организации.

В первом случае пользователь имеет свободу выбирать поставщика необходимых ему товаров и услуг в зависимости от текущих потребностей. Цена, качество и доступность варьируются и зависят от маркетинговых целей конкретной компании, конкуренция достаточно слабая, хоть и каждый поставщик борется за получение клиента. Конечный потребитель обычно не может никак повлиять на эти параметры, так как является очень небольшой долей в массе покупателей.

Во втором случае количество организаций значительно меньше и их потребности более специфичны. Количество поставщиков, удовлетворяющих потребностям, также невелико. Объем закупок имеет тенденцию увеличиваться со временем, поэтому у организаций больше рычагов влияния на стоимость и прочие параметры, чем у индивидуального пользователя. Предприятие, например, может инициировать аудит производства поставщика, чтобы убедиться в высоком качестве продукции или провести тендер с целью получения самого выгодного ценового предложения.

Поставщики различаются между собой значимостью для предприятия, от этого зависит и политика управления закупками.

Первая категория поставщиков, самая главная – это стратегические партнеры. К ним относятся компании, результат работы которых чрезвычайно важен в производстве конечного продукта, является его конкурентным преимуществом или существенно влияет на качество. С такими поставщиками компании строят долгосрочные отношения, обмениваются ресурсами, опытом и стараются сделать процесс максимально прозрачным и взаимовыгодным.

Вторая категория – поставщики-монополисты, результат их работ оказывает значительное влияние на конечный продукт, но может быть заменен на аналогичный без ущерба для производства предприятия.

Третья категория – поставщики-монополисты, отношения с ними характеризуются давлением и отсутствием мотивации к получению взаимной выгоды.

Наиболее распространенными методами управления являются те, которые усиливают гарантии качества. К ним относятся как поощрение поставщика, так и, напротив, ужесточение требований к его поставкам, инициирующие процесс улучшения. Несмотря на конкуренцию, не все поставщики способны отвечать необходимым требованиям, что приводит к разрыву отношений. Но даже это не является гарантией того, что оставшиеся поставщики будут способны улучшить качество поставляемых товаров и услуг. А в это время требования потребителей организации растут и соответственно растут требования организации к поставщикам.

Перейдем к методам управления работы с поставщиками, направленной на достижение качественной закупки, распространенной за рубежом:

– Выбор поставщика осуществляется среди имеющихся компаний, с которыми заключены договоры, а также новых компаний, выявленных в ходе поиска специалистами отдела закупок, на основании текущих требований. Основными критериями в выборе являются стоимость, качество и надежность поставщика. Также рассматривается перспективность и лояльность поставщика, способность адаптироваться в условиях конкуренции и в зависимости от состояния рынка.

– Входной контроль качества поставляемой продукции – этот метод подразумевает проверку соответствия поставляемых товаров и услуг требованиям предприятия. Контроль может быть выборочным или непрерывным.

– Создание общей системы контроля качества – в этом случае создается регламент и контроль качества осуществляется на стороне поставщика, так чтобы отгружаемая продукция соответствовала требованиям заказчика.

– Независимый аудит поставщиков – принятый во всем мире стандарт качества, когда поставщик подтверждает высокий уровень работ при помощи проверки сторонней профессиональной организацией.

– Стандартизация качества закупаемой продукции – отдел закупок составляет список стандартизированных требований к поставщикам по качеству поставляемой продукции, соответственно закупки производятся только у тех, кто соответствует этим требованиям, что увеличивает

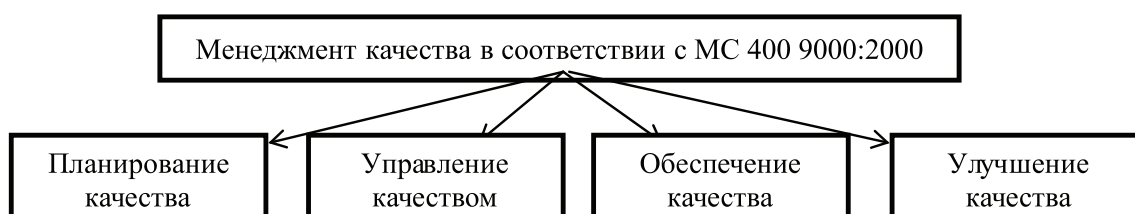
эффективность и сокращает стоимость и расходы на эксплуатацию.

– Стандартизация деятельности поставщиков – крупные заказчики часто требуют от поставщиков соблюдения стандартов, принятых в их компаниях или общемировых стандартов (таких как СТО, ISO, ANS/API Q1 и прочих).

Все эти методы успешно применяются на практике отдельно или в комплексе закупок стран Евросоюза и являются собой пример управления качеством закупок и взаимодействия с поставщиками в любой области. Основываясь на общей методологии комплексного управления, в 70-х гг. в различных государствах появились особые подходы к управлению качеством на уровне организации. Самыми важными стали СWQC (Управление качеством в рамках

С 1990-х гг. создаются разнообразные отраслевые версии ISO, являющиеся доработками ISO 9000. Создаётся серия ISO 14000, включающая в себя требования по вопросам экологичности на производстве. Появляется идея Всеобщего управления качеством TQM.

Главные аспекты TQM являются основой последней версии ISO 9000 (2000 г.). Благодаря TQM, была создана модель самооценки работы фирмы на соответствие вопросам премий качества, которые сейчас развиваются на всех уровнях. Интерес представляет прогноз Британского института обеспечения качества «Видение-2020» о перспективах развития теории и методологии обеспечения качества МС ИСО 9000:2000, где менеджмент качества рассматривают следующим образом (рисунок).



Структура менеджмента качества в соответствии с МС ИСО 9000: 2000

всей компании) в Японии и TQC (Всеобщий контроль качества) в США.

Идея TQC в своей основе несёт создание системы управления качеством, относящейся ко всем сферам работы организации. В этой идее говорится, что решение вопроса качества находится за чертой ответственности руководящего состава организации и относится к области деятельности подразделения, работающего только над вопросом должного качества товаров.

Идея СWQC подразумевает участие в управлении качеством всех работников организации – от главы совета директоров до самого низового работника организации. В этой идее говорится, что сотрудники всех уровней и всех отделов организации обязаны знать способы управления качеством. Идея СWQC подразумевает применение методов статистики, внутренней проверки качества выпускаемой продукции.

В конце 1980-х гг. возникла методика товарного качества международных стандартов ISO серии 9000. В своей основе она несёт идею о создании в организации систем менеджмента по контролю качества, которые отвечают положениям, принятым в ИСО, что, в свою очередь, гарантирует удовлетворенность запросов покупателей.

В XXI в. появилась тенденция создания единых систем качества, сочетающих в себе разные модели менеджмента качества в организациях. Развитие этой идеи показывает активизацию интеграции системы в единую систему менеджмента организаций для увеличения эффективности работы. Современное социально-экономическое состояние страны тесно связано с той или иной областью управления качеством:

- разработка стратегий развития;
- управление инновациями;
- управление экономикой в целом;
- управление взаимодействием;
- управление финансами;
- управление закупками и др.

Взаимопроникновение и взаиморазвитие всех сегментов социально-экономического становления Российской Федерации не позволяет рассматривать проблемы качества того или иного сегмента обособленно, что позволяет рассматривать задачу управления качеством как одну из приоритетных задач теории и практики системы закупок. Статистический анализ объема и структуры закупок является основой развития управления качеством закупок [4].

Таким образом, управление качеством закупок – одно из основных направлений

развития закупочной деятельности, нацеленное на результат, обеспечивающий государственные и муниципальные нужды. Зарубежный опыт управления качеством закупок может служить примером организации соответствующей деятельности [3]. При этом успешной такая деятельность будет при условии статистического анализа объема и структуры закупок, что позволит четко определять стратегию развития качества, эффективности и результативности закупочной деятельности в Российской Федерации.

Список литературы

1. Гладиллина И.П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 2. – С. 1013–1016.
2. Гладиллина И.П., Сергеева С.А. Общественное обсуждение и общественный контроль закупок // *Самоуправление*. – 2013. – № 12. – С. 13–15.
3. Дёгтев Г.В. Международный опыт государственных закупок // *Современные проблемы науки и образования*. – 2013. – № 6. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=10849>.

4. Карманов М.В. Российская статистика в условиях международных санкций // *Вопросы статистики*. – 2015. – № 1. – С. 77–80.

5. Gladilina I.P., Razumovskiy S.L., Rumyantseva E.A., Sergeeva S.A., Vetrova E.A., Shadskaja I.G. Creativity-oriented Approach of Higher Education in Russian Federation // *International Review of Management and Marketing*. – 2016. – № 6(S3). – P. 270–274.

References

1. Gladilina I.P. Upravlencheskaja kompetentnost v strukture professionalizma zakazchika // *Fundamentalnye issledovanija*. 2015. no. 2. pp. 1013–1016.

2. Gladilina I.P., Sergeeva S.A. Obshhestvennoe obsuzhdenie i obshhestvennyj kontrol zakupok // *Samoupravlenie*. 2013. no. 12. pp. 13–15.

3. Djogtev G.V. Mezhdunarodnyj opyt gosudarstvennyh zakupok // *Sovremennye problemy nauki i obrazovanija*. 2013. no. 6. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=10849>.

4. Karmanov M.V. Rossijskaja statistika v uslovijah mezhdunarodnyh sankcij // *Voprosy statistiki*. 2015. no. 1. pp. 77–80.

5. Gladilina I.P., Razumovskiy S.L., Rumyantseva E.A., Sergeeva S.A., Vetrova E.A., Shadskaja I.G. Creativity-oriented Approach of Higher Education in Russian Federation // *International Review of Management and Marketing*, 2016. 6(S3). P. 270–274.