

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2021, №1, Том 13 / 2021, No 1, Vol 13 <https://esj.today/issue-1-2021.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/54ECVN121.pdf>

Ссылка для цитирования этой статьи:

Ишмакова Э.И., Самофеев Н.С. Методика оценки закупочной деятельности предприятий нефтяной отрасли // Вестник Евразийской науки, 2021 №1, <https://esj.today/PDF/54ECVN121.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

For citation:

Ishmakova E.I., Samofeev N.S. (2021). Methodology for evaluating the procurement activities of oil industry enterprises. *The Eurasian Scientific Journal*, [online] 1(13). Available at: <https://esj.today/PDF/54ECVN121.pdf> (in Russian)

УДК 658.71

Ишмакова Эльвина Ильшатовна

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет», Уфа, Россия
Уфимская высшая школа экономики и управления
Магистр
E-mail: elvina.ishmakova@mail.ru

Самофеев Никита Святославович

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет», Уфа, Россия
Уфимская высшая школа экономики и управления
Доцент
Кандидат технических наук
E-mail: volvita@inbox.ru

Методика оценки закупочной деятельности предприятий нефтяной отрасли

Аннотация. Нефтяная промышленность является одной из важнейших сфер экономики Российской Федерации и решение проблемы повышения эффективности закупок позволит главным образом улучшить возможности удовлетворения спроса на высококачественные продукты нефти, повысить конкурентоспособность нефтяных предприятий, обеспечить необходимый уровень экономической безопасности, что определяет актуальность рассматриваемой темы. В статье проводится обзор методического подхода к оценке контрактной системы нефтяных компаний.

В ходе исследования авторами были проанализированы основные нормативно-правовые акты, регулирующие закупочную деятельность в Российской Федерации, было проведено сравнение двух основных Федеральных законов по закупкам товаров, работ, услуг: 44-ФЗ и 223-ФЗ. Нефтяные компании регулируются 223-ФЗ, который не устанавливает жестких требований к проведению тендеров, а лишь дает рекомендации, определенные рамки, принципы и правила. В статье также были рассмотрены существующие методики эффективности государственных закупок.

В работе проведен анализ, в результате которого выявляются и обосновываются основные показатели, которые, по мнению авторов, необходимо включать в комплексную оценку эффективности закупочной деятельности нефтяных предприятий.

Для выявленных показателей были определены индивидуальные интервалы значений для возможности учета их в комплексном (интегральном) показателе. Также приведены границы допустимых диапазонов для интегрального показателя эффективности. Предлагаемая

к внедрению авторская методика по оценке закупочной деятельности нефтяного предприятия рассматривает эффективность закупок на предприятии за определенный период времени (месяц, квартал, год и т. д.).

В работе обоснована необходимость постоянного контроля выявленных показателей, так как рационализация организации закупочной политики на предприятии предопределяет уровень использования основных средств производства, увеличение производительности, рост прибыли и рентабельности, снижение себестоимости продукции и т. д. Этим еще раз подчеркивается значимость и определяющая роль и значение закупок в общей системе управления предприятием.

Ключевые слова: закупки; эффективность закупок; показатели оценки; нефтяная промышленность

Актуальность, цель, задачи исследования

На сегодняшний день не существует единой законодательно закрепленной методики оценки эффективности осуществления закупочной деятельности на предприятиях нефтедобывающей отрасли. Нефтяная отрасль российской экономики является ключевой для пополнения федерального бюджета, и анализ проблем по улучшению реализации закупочной деятельности позволит повысить ее эффективность. Внедрение методики оценки закупочной деятельности на предприятиях нефтедобывающей отрасли позволит свести к минимуму риски, связанные с получением негативных результатов закупочной деятельности (финансовые потери, закупка ненужной и некачественной продукции, административные и судебные обжалования) [1]. Этим еще раз объясняется актуальность данного исследования и его научная новизна.

Цель работы заключается в разработке методического подхода, позволяющего оценить закупочную деятельность нефтяного предприятия.

Задачами данной работы являются:

- рассмотрение нормативно-правового регулирования закупочной деятельности в РФ, выявление различий в нормативно-правовых актах;
- рассмотрение существующих методических подходов к оценке закупочной деятельности;
- выявление качественных показателей, влияющих на эффективность закупочной деятельности нефтяного предприятия;
- предложение методики по оценке эффективности закупочной деятельности компании нефтяной отрасли.

Предметом научного исследования являются отношения в процессе экономической деятельности предприятия, которые опосредуют закупочную деятельность организации на каждом этапе по осуществлению закупок, а также обеспечивают выявление показателей (факторов), которые прямо или косвенно влияют на их экономическую эффективность [2].

В процессе функционирования элементов финансовой контрактной системы предприятия существуют различные взаимосвязи и взаимозависимости, которые возникают на основных этапах в ходе осуществления закупок: стадия планирования, стадия исполнения, стадия контроля. Перечисленные стадии являются одним из основных механизмов по перераспределению собственных средств предприятия. Таким образом, вышеупомянутые элементы выступают объектом исследования в данной работе [3].

Большую часть литературы составляют нормативные и локальные правовые акты. На федеральном уровне таковыми являются: Федеральный Закон № 223-ФЗ и Федеральный Закон № 44-ФЗ. На локальном уровне закупочная деятельность регулируется положениями о закупках товаров, работ, услуг компаний «Газпром», «Роснефть», и иных компаний нефтегазодобывающей отрасли.

Область исследования, сбор данных

Закупкой называется процедура по получению ТРУ (товаров, работ, услуг), заключающаяся в установке необходимости этих ТРУ, поиску поставщиков, заключению и исполнению договора (контракта). Таким образом, под закупочной деятельностью подразумевается процесс, основной целью которого является получение необходимых предприятию ТРУ в нужном количестве, в нужное время, по минимальной цене. Процесс закупочной деятельности должен быть системным и целостным, чтобы обеспечение предприятия необходимыми ресурсами с минимальными издержками было своевременным [3]. Исходя из этого, возникает острая необходимость в обеспечении минимизации рисков по злоупотреблению различными правонарушениями при проведении процедур закупок и повышении их эффективности. Законодательство призвано регулировать закупочную деятельность при помощи законов и нормативно-правовых актов, благодаря которым происходит упорядочивание и установление для всех прозрачных и единых правил по проведению закупок. Помимо этого оно призвано обеспечивать всеми необходимыми условиями для организации открытой и честной конкуренции за право на заключение договора с заказчиком.

В Российской Федерации законодательство регулирует закупочную деятельность различных организаций не одинаково. Это связано с тем, что у разных категорий заказчиков при проведении закупок существуют различные уровни риска. На сегодняшний день в РФ действуют следующие правовые акты в сфере размещения и осуществления государственного заказа: Федеральный закон № 44-ФЗ от 05.04.2013 и Федеральный закон № 223-ФЗ от 18.07.2011.

Закупки государственных (муниципальных) заказчиков регулируются более детально и намного строже [4]. Такая строгость требований закона обусловлена социальной значимостью. Во-первых, для граждан данные закупки непременно должны обеспечивать высокий уровень государственных и муниципальных услуг, во-вторых, финансирование государственных и муниципальных закупок происходит за счет бюджетных ассигнований. Следовательно, ущерб государства от правонарушений и злоупотреблений в сфере проведения госзаказа намного больше, чем от правонарушений, возникающих при проведении коммерческих закупок¹.

Для закупок государственных компаний (с долей государства в уставном капитале более 50 %), естественных монополий, коммунального хозяйства и т. д. законодательство предусматривает только определенные рамки, общие принципы и правила. Они устанавливают допустимые пределы усмотрения в компании собственной закупочной деятельности. Необходимость в законодательном урегулировании таких закупок обусловлена тем, что эти организации расходуют собственные средства, а не бюджетные, соответственно, компания имеет огромную внутреннюю экономическую мотивацию для рационального использования собственных денежных средств. С другой стороны, социальная значимость таких закупок

¹ Об установлении порядка обоснования закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и форм такого обоснования [Электронный ресурс]: постановление Правительства Российской Федерации от 05.06.2015 г. № 555. – URL: <http://government.ru/media/files/kPA30Wwj01jhO4t70mOYmrLY5L1fjt9j.pdf>.

возникает вследствие того, что от эффективности этих закупок зависит уровень тарифов и многое другое. Конечно, связь между этими закупками и качеством оказания услуг не такая непосредственная, как, например, с ситуацией с государственным заказом. Но всё же, если компания, руководствующаяся ФЗ № 223, проведет закупку и нецелесообразно потратит на неё лишние денежные средства или проведет её неэффективно, то в результате это может коснуться конечного потребителя и ударить по его кошельку. Таким образом, законодательство устанавливает для таких организаций обязательные, но в то же время довольно общие требования. У них есть свой внутренний стимул для эффективного расходования денежных средств при проведении закупок, ведь они рискуют только собственными деньгами. Устанавливать довольно жесткие требования к таким закупкам нецелесообразно, т. к. социальный эффект от деятельности большинства коммерческих компаний незначительный [5]. При проведении закупок предприятие должно следовать следующим основным принципам:

- открытость и общедоступность информации по закупке;
- справедливость;
- экономически эффективное расходование денежных средств;
- отсутствие дискриминации и ограничений.

Для наглядности и простоты понимания представим основные сходства и различия между рассмотренными законами в таблице 1.

Таблица 1

Сравнение 44-ФЗ и 223-ФЗ

Показатель	№ 44	№ 223
Объект	Объектом регулирования является деятельность государственных органов, муниципалитетов, органов власти субъектов Российской Федерации и т. д.	Объектом регулирования являются предприятия естественных монополий (РЖД, нефтегазодобывающие предприятия), государственные компании, хозяйственные общества с долей государства в уставном капитале более 50%; организации – газоснабжения, водоснабжения, теплоснабжения и т. д.
Планирование	План закупок определен на один год.	План закупок определен на один год.
Закупки	Закон предусматривает проведение конкурса, аукциона, запроса котировок, запроса предложений. В исключительных случаях существует возможность проведения закупки у единственного поставщика.	Проведение аукциона, конкурса, запроса котировок. Заказчик самостоятельно делает выбор о способе проведения закупки. Закупки у единственного поставщика возможны в виде исключения.
Соглашение	Закон требует обязательное обеспечение контракта. Если стоимость закупки больше 50 млн руб., то стоимость обеспечения контракта составляет от 30 до 50 % от общей стоимости договора.	Нет регламентов, заказчик определяет условия договора самостоятельно.
Процедуры, санкции	Все процедуры по осуществлению закупок детально регулируются законом. Существует жесткий контроль по обязательному применению противодumpingовых мер.	Нет жестких требований. Все процедуры организации описаны в Положении о закупках. Антиdumpинговые меры не предусмотрены, но могут быть введены по собственному усмотрению заказчика.
Контроль	Жесткие требования к контролю. Закон регулирует все этапы закупочной деятельности (от планирования до исполнения). Контроль обжалования процедур закупок. Жалобы передаются в Федеральную антимонопольную службу (ФАС).	Определен порядок для подачи жалобы на закупку. В основном контроль происходит по усмотрению заказчика. Есть возможность подать жалобу в ФАС, но для этого должна быть соответствующая оговорка в договоре.

Составлено автором

На рисунке 1 представлена информация по стоимости заключенных договоров в разрезе основных направлений закупок в 2019 году².

Предприятия нефтяной отрасли, в процессе производственной деятельности, потребляют большое количество материально-технических ресурсов (МТР). Например, компания ПАО «Газпром» потребляет более шестисот тысяч наименований МТР. На рисунке 2 представлен список крупнейших заказчиков по сумме заключенных договоров в 2019 году². Эффективность закупочной деятельности способствует сбалансированному и стабильному росту предприятия за счет: модернизации производства, увеличению активов, увеличению основных средств. Также эффективная закупочная политика на предприятии влияет на величину затрат, направляемых на эти цели.

Традиционная оценка эффективности закупок основывается на ценовом факторе и определяется разницей между начальной ценой контракта и его конечной ценой [6]. При таком подходе имеется определенный риск некорректной оценки, например, если начальная цена контракта искусственно завышена. С другой стороны, неконкурентные закупки (например, закупки у единственного поставщика), при которых цена контракта остается неизменной, могут характеризоваться аналогичным риском [7].

Для достоверной оценки эффективности закупочной деятельности необходим ее комплексный анализ, включающий в себя множество факторов, например: цену контракта, обеспечение качества при приемке продукции (выполненных работ, предоставленных услуг), сроки выполнения, доля конкурентных закупок, правильность определения начальной максимальной цены и многие другие [8].



Рисунок 1. Номенклатура заключенных договоров в 2019 году, млрд рублей²

² Министерство финансов РФ – URL: <https://minfin.gov.ru/ru/>.

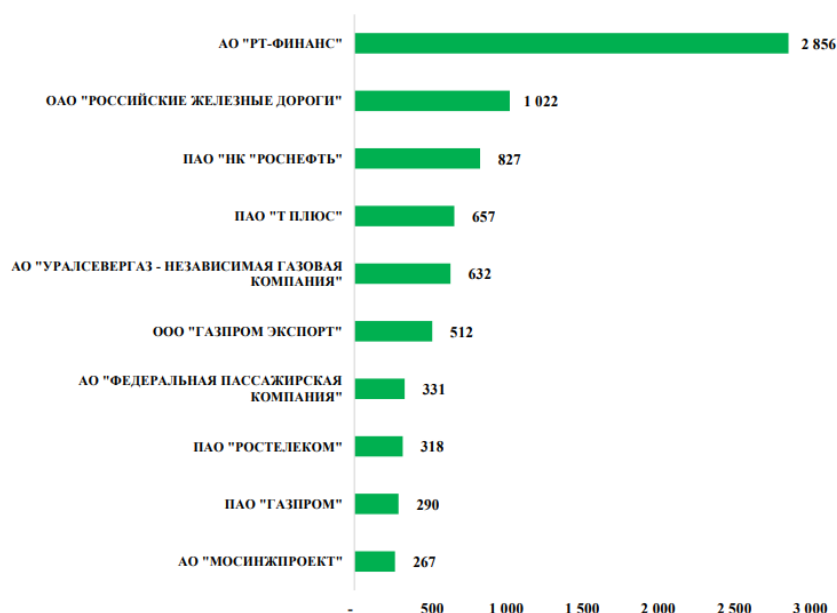


Рисунок 2. Топ-10 заказчиков по сумме заключенных договоров в 2019 году, млрд рублей²

В данный момент разрабатываются и совершенствуются методики на уровне субъектов РФ, которые помогают оценивать расходование бюджетных средств с точки зрения их эффективности и целесообразности.

Данные методики позволяют оценить эффективность закупок со стороны государства. Для наглядности приведем данные методики в таблице 2.

Таблица 2

Существующие методики оценки эффективности государственных закупок

Создатель методики	Смысл экономической эффективности	Показатели для расчета
1. Министерство экономического развития РФ (2003 г.)	Разница между начальной ценой закупки и суммой конечной цены контракта, а также затрат на саму закупку.	Сокращение бюджетных средств: абсолютное и относительное. Эффективность: абсолютная и относительная.
2. ЗАО «Институт конкурсных технологий» (2006 г.)	Качество выполнения процедур по размещению заказа.	Объем экономии, частота процедур, конкурентная среда, средняя цена заказа.
3. Хабаровский край (2007 г.)	Цена лота за вычетом затрат на её закупку.	Качественные, количественные показатели по заказчику.
4. Орловская область (2009 г.)	Смысл экономической эффективности подразумевает собой систему требований, выполненных по закону.	Комплексная оценка эффективности определяется суммированием каждого показателя с учетом его весового коэффициента.
5. Костромская область (2010 г.)	Разница между начальной и конечной ценой контракта.	Аналогично методике Орловской области.
6. Удмуртский государственный университет (2013 г.)	Сэкономленные средства в результате конкуренции.	Абсолютные количественные, абсолютные стоимостные показатели.

Составлено автором

Достоинством существующих методик является то, что они способствуют сокращению расходов. К недостатку можно отнести определение эффективности, которая рассчитывается после проведения закупки и заключения договора. Методиками не учитываются основные виды эффективности, также они не предусматривают расчет Н(М)ЦК для обоснования экономии денежных средств.

Результаты исследования и их обсуждение

Далее рассмотрим основные факторы, которые, на наш взгляд, наибольшим образом влияют на эффективность закупок с точки зрения нефтяного предприятия.

1. Основным из основополагающих показателей эффективности закупок является точность определения Н(М)ЦК (начальной максимальной цены контракта) [9].

Раньше этот показатель не был столь актуальным для корпоративных заказчиков, которые совершают свою закупочную деятельность по ФЗ № 223. В основном они ссылались на предыдущие опыты, а также могли выставлять цену случайным образом. Некоторые организации изначально в принципе не выставляли Н(М)ЦК [10]. Вопрос по определению Н(М)ЦК не стоял остро до 2011 года, но в марте 2011 г. выпускается Перечень поручений Президента РФ. В этом поручении один из пунктов обязывал крупнейших государственных компаний ввести процедуру по предварительной публикации информации о планируемых закупках ТРУ. Также обязательным требованием стало размещение информации о заключенных договорах по данным закупкам³.

Далее перечень обязывал государственным корпорациям и государственным компаниям снизить затраты на закуп товаров, работ, услуг на единицу продукции не меньше, чем на 10 процентов в год. Важно отметить, что в качестве ключевого показателя оценки эффективности работы государственных организаций и их руководства, учитывается результат данного снижения. Таким образом, рекомендуется включить данный показатель для расчета эффективности закупочной деятельности нефтяных предприятий. Расчет индикатора (Y_1) основан на выявлении отклонения Н(М)ЦК от средней цены контрактов, которые предлагаются участниками закупки в рамках одного вида деятельности (ΔP). При этом нужно учесть значение средней экономии по виду деятельности ($\Delta_{вд}$). Если рассчитанное отклонение (ΔP) не превышает средней экономии по виду деятельности ($\Delta_{вд}$), то $Y_1 = 100\%$. Если рассчитанное отклонение (ΔP) больше средней экономии по виду деятельности ($\Delta_{вд}$), то Y_1 принимает следующие значения:

- отклонение до 5 % включительно, $Y_1 = 90\%$;
- отклонение от 5 до 10 % включительно, $Y_1 = 70\%$;
- отклонение от 10 до 15 % включительно, $Y_1 = 50\%$;
- отклонение от 15 до 25 % включительно, $Y_1 = 30\%$;
- отклонение свыше 25 %, $Y_1 = 0$.

2. Вторым немаловажным показателем является закупки у СМП и СОНКО (доля закупок у субъектов малого предпринимательства)⁴. На сегодняшний момент, национальная политика РФ направлена на поощрение малого предпринимательства и усилению его роли в экономике, а также расширение возможности участия малого бизнеса в закупках. ФЗ № 223 определяет минимальный объем закупок, который должен быть размещен и приобретен у СМП и СОНКО, он составляет не менее 20 % от общего годового объема закупок. Также определен объем закупок, которые должны быть проведены только среди субъектов малого бизнеса, он составляет не менее 18 % совокупной годовой стоимости договоров.

³ Официальные сетевые ресурсы президента России. Раздел на сайте – «Документы». [Электронный ресурс] – URL: <http://www.kremlin.ru/structure/president>.

⁴ О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 05.06.2015 г. № 287 / Российская газета // – URL: <https://rg.ru/2015/06/09/predprinimatelstvo-dok.html>.

Показатель основывается на выявлении отклонения между фактическим объемом закупок у субъектов малого предпринимательства и минимально необходимым (СМП). Если рассчитанное значение показателя СМП отрицательно, то при расчете комплексной экономической эффективности показатель Y_2 должен приниматься равным 0. Предлагается использовать следующие интервалы для показателя Y_2 :

- если СМП меньше 0, то $Y_2 = 0$;
- если СМП равен 0, то $Y_2 = 70 \%$;
- если СМП от 0 до 5 %, то $Y_2 = 80 \%$;
- если СМП свыше 5 %, то $Y_2 = 100 \%$ [3].

3. Третьим показателем выступает фактическая экономия средств организации при размещении заказа. Этот показатель показывает экономический эффект, который реально был достигнут при размещении закупки путем снижения Н(М)ЦК. Следовательно, сумма выделенных и сэкономленных средств может использоваться заказчиком для удовлетворения других потребностей. Таким образом, возникает необходимость включения этого показателя в систему оценки.

В зависимости от объемов средств, которые удалось сэкономить, для показателя Y_3 необходимо определить интервалы, по которым возможно будет учитывать его в комплексной оценке эффективности:

- если экономия средств больше 5 %, $Y_3 = 100 \%$;
- если экономия средств от 4 до 5 % включительно, $Y_3 = 90 \%$;
- если экономия средств от 2 до 4 % включительно, $Y_3 = 80 \%$;
- если экономия средств меньше 2 % (но не равна 0), $Y_3 = 70 \%$;
- если экономия средств равна 0, $Y_3 = 0$ [9].

4. При размещении заказа предприятию следует руководствоваться принципом «прозрачности и законности». Не должно быть любых нарушений по итогам проверок.

Таким образом, показатель, учитывающий соблюдение законодательства при размещении заказов, должен быть учтён нами в обязательном порядке в оценке закупочной деятельности нефтяного предприятия. Расчет показателя основан на выявлении доли нарушений, установленных по итогам проверок.

5. Неотъемлемой частью снижения коррупции и улучшения организационной части при проведении закупок является повышение качества планирования и обоснованности в контрактной системе. В общем итоге от качества планирования зависит эффективность закупок. С учётом этого следует необходимость включить данный показатель (Y_5) в систему оценки. Рекомендуется принимать равным $Y_5 = 100$, если отклонение плановых закупок от фактических не превышает 5 %. Если отклонение от 5 до 10 %, то $Y_5 = 50$. В случае отклонения плановых закупок от фактических более 10 %, то $Y_5 = 0$.

6. Шестым показателем выступает критерий конкурентности, который является одним из важнейших показателей в критерии эффективности. На сегодня, основной проблемой отдельных видов юридических лиц является низкая конкурентность. В связи с этим, создание условий для конкурентной борьбы определяет наиболее эффективное расходование средств предприятия. Расчет показателя Y_6 основан на определении из всего объема той доли закупок, которые осуществляются конкурентными способами к общему объему закупок.

7. При осуществлении закупочной деятельности предприятиями нефтегазовой отрасли важным показателем является доля отечественных поставщиков (П). Сейчас в результате целенаправленных усилий ситуация по замещению зарубежной промышленной продукции на продукцию российского производства меняется к лучшему опережающими темпами. Это видно на примере данных по динамике импорта нефтегазового оборудования – не единственного, но одного из основных сегментов отраслевого импорта. Таким образом, следует включить в систему оценки эффективности седьмой показатель – доля закупок у отечественных производителей. Интервалы для показателя Y_7 :

- если $0 < П \leq 20$, то $Y_7 = 0$ %;
- если $20 < П \leq 40$ то $Y_7 = 40$ %;
- если $40 < П \leq 60$ то $Y_7 = 60$ %;
- если $60 < П \leq 80$ то $Y_7 = 80$ %;
- если $П > 80$, то $Y_7 = 100$ %.

8. Показатель среднего количества заявок в 2019 году составил 1,54 заявки, при этом значение указанного показателя по результатам закупок, которые были признаны состоявшимися, составило 2,18 заявок⁵. В отношении закупок, участниками которых могли быть малые предприятия, можно отметить, что для малого бизнеса наиболее привлекательны мелкие закупки, которые проводятся путем путём запроса котировок, на которых ими обеспечивается высокий уровень ценовой конкуренции. Следовательно, требуется включить показатель Y_8 в систему оценки эффективности.

В результате проведенного анализа, были выявлены основные факторы, которые оказывают влияние на эффективность закупок нефтяного предприятия:

- 1) точность определения Н(М)ЦК;
- 2) размещение закупок у субъектов малого предпринимательства;
- 3) фактическая экономия средств;
- 4) соблюдение законодательства при размещении заказов (безошибочность размещения заказов);
- 5) выполнение планов – графиков при выполнении заказов;
- 6) доля конкурентных закупок;
- 7) доля отечественных производителей и поставщиков ТРУ;
- 8) доля допущенных к участию заявок на одну закупку.

Предлагаемая к внедрению авторская методика по оценке закупочной деятельности нефтяного предприятия рассматривает эффективность закупок на предприятии только за определенный период времени (месяц, квартал, год). В расчет берутся только фактические данные по всем основным проведенным закупкам, к примеру: строительно-монтажные работы, поставка материально-технических ресурсов, услуги и работы и т. д. Для начала необходимо произвести расчёт вышеописанных критериев, далее следует рассчитать индекс эффективности. Показатель, характеризующий комплексную оценку эффективности закупок (I_7 – индекс эффективности) [9] рассчитывается как сумма произведений значений каждого

⁵ Официальный сайт Счетной палаты РФ [Электронный ресурс]. – URL: <http://audit.gov.ru>.

показателя на его весовой коэффициент, рассчитанный методом экспертных оценок:
 $I_3 = Y_1 \times 0,153 + Y_2 \times 0,167 + Y_3 \times 0,12 + Y_4 \times 0,135 + Y_5 \times 0,153 + Y_6 \times 0,102 + Y_7 \times 0,091 + Y_8 \times 0,08^6$.

Выводы и заключение

Для интегрального показателя эффективности следует определить границы допустимых диапазонов. Если $I_3 \geq 80\%$, то политика закупок на предприятии эффективна. В случае, если итоговый показатель лежит в интервале от 65 до 80 %, то политика предприятия эффективна, но необходимо сосредоточиться на тех показателях, которые получили самый низкий балл. Если итоговый показатель принимает значение от 30 до 65 %, то эффективность закупочной деятельности на предприятии низкая, нужно проанализировать действия заказчика по каждому показателю. В случае, если соблюдается условие: $0\% \leq I_3 < 30\%$, то реализация политики закупок на предприятии неэффективна. Для повышения эффективности следует провести анализ деятельности заказчика на каждом этапе закупок, чтобы подготовить необходимые рекомендации на отстающих этапах.

Закупочная деятельность нефтяного предприятия и обеспечение его эффективного функционирования напрямую связано с четко выстроенным процессом по организации и осуществлению закупок материалов, сырья, товаров, работ, услуг.

Рационализация организации закупочной политики на предприятии предопределяет уровень использования основных средств производства, увеличение производительности, рост прибыли и рентабельности, снижение себестоимости продукции и т. д. Этим еще раз подчеркивается значимость, определяющая роль закупок в общей системе управления нефтяным предприятием.

⁶ Составлено автором и привлеченными экспертами с помощью метода «экспертных оценок».

ЛИТЕРАТУРА

1. Демакова Е.А. Оценка экономической эффективности государственных заказов на закупки товаров / Е.А. Демакова // Экономическое возрождение России. – 2011. – Т. 30. – № 4. – С. 44–50.
2. Анчишкина О.В. Национальные контрактные системы: российское перепахуе / О.В. Анчишкина // Этап: экономическая теория, анализ, практика. – 2010. – № 2. – С. 4–33.
3. Немченко Л.И. Векторы развития и финансовые инструменты контрактной системы размещения заказов для государственных и муниципальных нужд / Л.И. Немченко, В.А. Гребенникова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2015 – № 1(30). – С. 176–183.
4. Малкина, М.Ю. Институциональный анализ системы госзаказа в современной России / М.Ю. Малкина // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2010. – Т. 8. – № 1. – С. 51–58.
5. Немченко Л.И. Новый подход к размещению государственных и муниципальных заказов: преимущества и недостатки контрактной системы / Л.И. Немченко, В.А. Гребенникова // Финансы и кредит. – 2014. – № 15 (591). – С. 21–26.
6. Налеухин В.Н. Эффективность закупочной деятельности на предприятиях нефтегазовой отрасли: проблемы и решения. // Современная экономика, социальные вызовы и финансовые проблемы. 2017 – С. 77–83.
7. Малкина М.Ю. Институциональный анализ системы госзаказа в современной России / М.Ю. Малкина // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2010. – Т. 8. – № 1. – С. 51–58.
8. Каранатова Л.Г. Формирование эффективного механизма управления государственными и муниципальными заказами: вопросы теории и практики: монография / Л.Г. Каранатова. – СПб.: СЗАГС, 2010. – 216 с.
9. Аристархова М.К., Зуева О.К. Методика оценки эффективности государственного заказа на практике [Электронный ресурс] / М.К. Аристархова, О.К. Зуева // Известия УрГЭУ-2017. – URL: <http://jne.usue.ru/download/69/4.pdf>.
10. Геллер А.Я. Госзаказ: определение первоначальной цены контракта для торгов. Проблематика определения начальной (максимальной) цены государственного и муниципального контракта / А.Я. Геллер // Российское предпринимательство. – 2010. – № 6. – С. 56–61.

Ishmakova Elvina Ilshatovna

Ufa state petroleum technological university, Ufa, Russia
Ufa higher school of economics and management
E-mail: elvina.ishmakova@mail.ru

Samofeev Nikita Svyatoslavovich

Ufa state petroleum technological university, Ufa, Russia
Ufa higher school of economics and management
E-mail: volvita@inbox.ru

Methodology for evaluating the procurement activities of oil industry enterprises

Abstract. The oil industry is one of the most important sectors of the Russian economy, and solving the problem of improving the efficiency of procurement will mainly improve the ability to meet the demand for high-quality oil products, increase the competitiveness of oil companies, and provide the necessary level of economic security, which determines the relevance of the topic under consideration. The article reviews the methodological approach to the evaluation of the contract system of oil companies.

In the course of the study, the authors analyzed the main legal acts regulating procurement activities in the Russian Federation, and compared two main Federal laws on the procurement of goods, works, and services: 44-FZ and 223-FZ. Oil companies are regulated by Federal Law No. 223-FZ, which does not set strict requirements for holding tenders, but only provides recommendations, certain frameworks, principles and rules. The article also considered the existing methods of efficiency of public procurement.

The analysis is carried out, as a result of which the main indicators are identified and justified, which, according to the authors, should be included in a comprehensive assessment of the effectiveness of the procurement activities of oil companies.

For the identified indicators, individual intervals of values were determined for the possibility of taking them into account in a complex (integral) indicator. The limits of acceptable ranges for the integral performance indicator are also given. The proposed implementation of the author's methodology for evaluating the procurement activities of an oil company considers the effectiveness of purchases at the enterprise for a certain period of time (month, quarter, year, etc.).

The paper substantiates the need for constant monitoring of the identified indicators, since the rationalization of the organization of the procurement policy at the enterprise determines the level of use of fixed assets, increased productivity, increased profit and profitability, reduced production costs, etc. This once again emphasizes the importance and determining role and importance of procurement in the overall management system of the enterprise.

Keywords: procurement; procurement efficiency; evaluation indicators; oil industry