

شاخص‌های کارشناس خرید

برخی از شاخص‌های عملکردی و کاربردی برای تیم شما



KPI چیست؟



- شاخص‌های کلیدی عملکردی یا همان Key Performance Indicators، در واقع متریک‌ها و معیارهای اندازه‌گیری هستند، که به ما در تعیین درستی انجام کارها و فعالیت‌هایمان کمک می‌کنند.

- ما با استفاده از KPIها، قرار است تا بدانیم در چه وضعیتی هستیم و با اندازه‌گیری این پارامترها، می‌توانیم بگوییم که در راه رسیدن به اهدافمان چگونه عمل می‌کنیم.



شاخص‌های اصلی

کاهش هزینه تدارکات
Procurement Cost Reduction

۱

ارزیابی عملکرد تامین‌کننده
Supplier Performance Evaluation

۲

اثربخشی مدیریت ارتباط با تامین‌کننده
Supplier Relationship Management Effectiveness

۳

نرخ موفقیت مذاکره در قرارداد
Contract Negotiation Success Rate

۴

تنوع تامین‌کننده
Supplier Diversity

۵

کاهش زمان هدایت عرضه‌کننده
Supplier Lead Time Reduction

۶

کارایی آن‌بردینگ در تامین‌کننده
Supplier Onboarding Efficiency

۷

اثربخشی مدیریت ریسک تامین‌کننده
Supplier Risk Management Effectiveness

۸



شاخص‌های اصلی

دقت سفارش خرید
Purchase Order Accuracy

۹

کارایی مدیریت موجودی
Inventory Management Efficiency

۱۰

۱. کاهش هزینه تدارکات

Procurement Cost Reduction

درصد کاهش هزینه های تدارکات را که توسط متخصص خرید به دست می آید اندازه گیری می کند. این KPI نشان دهنده اثربخشی آنها در مذاکره با شرایط مطلوب و شناسایی فرصت های صرفه جویی در هزینه است.

کاهش هزینه تدارکات = ((هزینه تدارکات قبلی - هزینه تدارکات فعلی) / هزینه تدارکات قبلی) × ۱۰۰%

۲. ارزیابی عملکرد تامین کننده

Supplier Performance Evaluation

اثر بخشی ارزیابی های عملکرد تامین کننده انجام شده توسط متخصص خرید را اندازه گیری می کند. این شاخص نشان دهنده توانایی آنها در ارزیابی عملکرد تامین کننده و شناسایی زمینه های بهبود است.

ارزیابی عملکرد تامین کننده = (تعداد تامین کنندگان
برآورده کننده انتظارات عملکرد / تعداد کل
تامین کنندگان) $\times 100\%$

۳. اثربخشی مدیریت ارتباط با تامین‌کننده

Supplier Relationship Management Effectiveness

این KPI قدرت و اثربخشی روابط با تامین‌کنندگان را اندازه‌گیری می‌کند و نشان دهنده توانایی متخصص خرید برای ایجاد و حفظ شراکت‌های مثبت است.

بر اساس نظرسنجی‌ها و بازخورد رضایت تامین‌کننده محاسبه می‌شود.

۴. نرخ موفقیت مذاکره در قرارداد

Contract Negotiation Success Rate

میزان موفقیت مذاکرات قرارداد انجام شده توسط متخصص خرید را اندازه گیری می کند. این معیار نشان دهنده مهارت های مذاکره و توانایی آنها برای دستیابی به شرایط مطلوب است.

نرخ موفقیت مذاکره در قرارداد = (تعداد مذاکرات موفق
قرارداد / تعداد کل مذاکرات قرارداد) × ۱۰۰٪

۵. تنوع تامین‌کننده

Supplier Diversity

تنوع تامین‌کنندگان مورد استفاده توسط متخصص خرید را اندازه‌گیری می‌کند. این شاخص نشان دهنده تعهد آنها به حمایت از تامین‌کنندگان متنوع و ارتقای شمول در تامین‌کننده است.

تنوع تامین‌کننده = (تعداد تامین‌کنندگان متنوع /
تعداد کل تامین‌کنندگان) × ۱۰۰٪

۶. کاهش زمان هدایت عرضه‌کننده

Supplier Lead Time Reduction

این KPI کاهش زمان هدایت عرضه‌کننده را که توسط کارشناس خرید به دست می‌آید اندازه‌گیری می‌کند و نشان دهنده توانایی آنها در بهبود کارایی زنجیره تامین است.

کاهش زمان عرضه‌کننده = (متوسط زمان تامین‌کننده
قبلی - میانگین زمان تامین‌کننده فعلی) / میانگین زمان
تامین‌کننده قبلی

۷. کارایی آنبوردینگ در تامین کننده

Supplier Onboarding Efficiency

کارایی فرآیند ورود تامین کننده را که توسط کارشناس خرید مدیریت می شود، اندازه گیری می کند. این شاخص نشان دهنده توانایی آنها برای ساده کردن فرآیند ورود و اطمینان از ادغام به موقع تامین کننده است.

کارایی آنبوردینگ در تامین کننده = (زمان صرف شده برای
ورود تامین کنندگان جدید / تعداد تامین کنندگان جدید
وارد شده)

۸. اثربخشی مدیریت ریسک تامین‌کننده

Supplier Risk Management Effectiveness

اثربخشی فرآیندهای مدیریت ریسک تامین‌کننده که توسط متخصص خرید اجرا می‌شود را اندازه‌گیری می‌کند. این نشان‌دهنده توانایی او در شناسایی و کاهش خطرات بالقوه است.

اثربخشی مدیریت ریسک تامین‌کننده = (تعداد
ریسک‌های شناسایی شده و کاهش یافته / تعداد کل
خطرات بالقوه) $\times 100\%$

۹. دقت سفارش خرید

Purchase Order Accuracy

این KPI دقت سفارشات خرید ایجاد شده توسط متخصص خرید را اندازه گیری می کند و نشان دهنده توجه آنها به جزئیات و توانایی جلوگیری از خطا است.

$$\text{دقت سفارش خرید} = (\text{تعداد سفارشات خرید دقیق} / \text{تعداد کل سفارشات خرید}) \times 100\%$$

۱۰. کارایی مدیریت موجودی

Inventory Management Efficiency

این KPI اثربخشی فرآیندهای مدیریت موجودی که توسط متخصص خرید مدیریت می شود را اندازه گیری می کند. این شاخص نشان دهنده توانایی آنها در بهینه سازی سطح موجودی و به حداقل رساندن هزینه ها است.

کارایی مدیریت موجودی = (نرخ گردش موجودی / معیار صنعت)

تهیه شده در ریرا



ممنون از توجه شما