SMART Закупка

08 июля 2022

Прямые и непрямые расходы: обзор, определения и стратегии

Поскольку отделы закупок управляют затратами и анализируют их, чтобы максимизировать прибыль, понимание цели каждой покупки имеет решающее значение. Для этого организационные расходы часто разбивают на две категории: прямые и косвенные расходы. За пределами сферы закупок эти термины малоизвестны и малопонятны.

В этом блоге мы рассмотрим эти две категории. Мы определим прямые и косвенные расходы, а также примеры каждого из них. Затем мы сравним два типа затрат, а также стратегии и соображения, необходимые для управления ими.

Обзор расходов
Что такое прямые расходы?
Что такое непрямые расходы?
Прямые и косвенные расходы
Обзор расходов
В широком смысле термин «расходы» относится к покупкам, сделанным организацией. Независимо от размера бизнеса или годового бюджета, менеджеры по закупкам должны иметь возможность понимать свои расходы, чтобы процветать. Для этого полезно идентифицировать, классифицировать и анализировать покупки индивидуально и коллективно.

Использование прямых и косвенных категорий позволяет командам по закупкам контролировать расходы, обеспечивая при этом, чтобы бизнес мог эффективно поставлять продукты и услуги, которые они продают.

Что такое прямые расходы?
Прямые расходы, иногда называемые прямыми затратами, — это покупка материалов и товаров, используемых для создания физического продукта, который продает бизнес.

Например, рассмотрим прямые затраты компании, производящей компьютер, мобильный телефон или планшет, на которых вы читаете этот блог. Прямые расходы электронной компании будут включать металл, пластик, винты, чипы для обработки, провода, стекло и так далее. По сути, любой материальный объект создается из покупок, относящихся к категории прямых расходов.

Что такое непрямые расходы?
Косвенные расходы — это покупка любых товаров или услуг, которые не являются частью конечного продукта, предлагаемого организацией. Вместо этого бизнес несет эти расходы для ведения бизнеса.

Используя приведенный выше пример, подумайте обо всех расходах компании, производящей электронику, которые не связаны с продаваемой ими продукцией. Например, маркетинговое

программное обеспечение, офисная мебель, услуги по уборке и хранение данных считаются косвенными расходами.

Чтобы узнать больше об условиях закупок, загрузите этот глоссарий AZ.

Прямые и косвенные расходы
Естественно, подходы к прямым и косвенным расходам варьируются от одного бизнеса к другому. Некоторые предприятия, такие как фирмы, предоставляющие финансовые услуги , несут только косвенные затраты, потому что они предоставляют услуги, но не материальные продукты. С другой стороны, предприятия, производящие товары, традиционно хотят сократить или устранить как можно больше косвенных затрат, потому что они не приносят дохода.

Как видите, сложности и особенности управления расходами полностью зависят от вашего бизнеса. Несмотря на это, важно классифицировать свои расходы и понимать разницу между прямыми и косвенными расходами.

Отношения с поставщиками
Природа отношений с поставщиками — это одно большое различие между прямыми и косвенными расходами. При прямых расходах отношения с поставщиками являются долгосрочными и повторяющимися. Кроме того, нарушение этих отношений приводит к упущенной выгоде. Поскольку товары, которые они предоставляют, имеют решающее значение для бизнеса, постоянное и постоянное сотрудничество с поставщиками прямых затрат имеет важное значение. Соответственно, отделы закупок посвящают много времени развитию взаимовыгодных отношений с этими поставщиками.

Хотя построение отношений с поставщиками по-прежнему важно при управлении косвенными затратами, основное внимание уделяется контролю затрат и максимизации ценности. Взаимодействие после непрямой покупки может происходить только периодически во время оценки производительности поставщика.

Измерение производительности
Из-за предоставляемых продуктов и услуг оценка производительности поставщика должна учитывать прямые и косвенные расходы. Например, поставщики, которые поставляют товары, необходимые для производства продукции, будут проверяться на качество, своевременную доставку и точность счетов. И наоборот, закупки измеряют поставщиков с непрямыми расходами по таким показателям, как принятие пользователей, повышение эффективности, быстрота реагирования на успех клиентов и окупаемость решения.

Предсказуемость
Как правило, потребности в прямых закупках хорошо известны. Действительно, прямые расходы обычно предсказуемы и определяются потребительским спросом. С другой стороны, непрямые расходы — это ответ на проблему, задачу или потребность. Как таковая, она зависит от многих внутренних и внешних обстоятельств.

Технологии
Что касается технологий, существуют решения для управления как прямыми, так и косвенными расходами. Для прямых расходов группы по закупкам используют данные из комбинации систем ERP, P2P и управления запасами. Этот тип технологии закупок в значительной степени ориентирован на управление логистикой, заказами на поставку, счетами, кредиторской задолженностью и так далее.

Однако непрямыми закупками лучше всего управлять с помощью системы, которая

централизует процесс запроса предложений (RFP) . Поскольку непрямые расходы часто менее просты, чем сравнение затрат на единицу продукции, полезен стратегический подход к поиску поставщиков . Действительно, программное обеспечение для управления RFP автоматизирует большую часть процесса RFP и упрощает оценку и сравнение сложных ответов на RFP.

Подробно изучите процесс запроса предложений с помощью этого руководства: электронная книга о процессе запроса предложений.

В большинстве предприятий оба типа расходов имеют решающее значение. Понимание различий между прямыми и косвенными затратами помогает раскрыть идеи и возможности для оптимизации общих расходов. В конечном счете, каждая команда по закупкам должна определить правильный баланс между контролем и прозрачностью.

Ссылка на статью: Прямые и непрямые расходы: обзор, определения и стратегии