# Теоретические и методологические основы управления закупками

В экономической науке теоретические и методологические основы управления закупками являются областью значительных исследований и дискуссий. В данной статье рассматривается современное состояние исследований, а также представлен обзор литературы, в котором рассматриваются основные концепции управления закупками и связанные с ними последствия.

Закупки определяются как процесс получения поставок, услуг или работ от третьей стороны в обмен на денежное вознаграждение. Он начинается с разработки спецификаций, определяющих, что именно закупается, и заканчивается поставкой. Понесенные затраты включают в себя расходы на оплату труда, материалы, транспортные расходы, налоги и т. д., а также меры по снижению рисков, такие как страхование приобретаемых товаров.

С теоретической точки зрения управление закупками изучалось с точки зрения понимания механизмов, лежащих в его основе, чтобы понять, почему одни стратегии принятия решений могут быть более эффективными, чем другие, в различных условиях. В связи с этим в процессе планирования закупок все большее внимание уделяется таким аспектам, как организационная структура, динамика рынка и поведение людей в организациях. Например, во многих исследованиях изучалось, как различные аналитические модели могут помочь организациям лучше прогнозировать спрос на основе показателей цепочки поставок или рыночных тенденций для обоснования оптимальных процессов принятия решений о закупках (Gastineau et al., 2020).

С методической точки зрения существует целый ряд методов, которые могут использоваться компаниями при проведении закупок, включая аукционы (McBride et al., 2021), переговоры (Al Rousan & Alhazmi 2021) или электронные тендерные системы (Agarwal et al., 2020). Каждый метод имеет свои ограничения, связанные с взаимодействием человека и технологии, что влияет на точность, а также на экономическую эффективность для принятия рациональных решений в условиях риска (Azer 2019). Кроме того, такие подходы, как переговоры, требуют сложных навыков координации из-за присущей им сложности, связанной с динамикой переговорной силы между покупателями и продавцами, что может привести к успешным результатам, если опытные переговорщики хорошо управляют ими, но в противном случае может привести к обратным результатам, если не управлять ими должным образом (Wang & Chen 2017).

В целом количество исследований, направленных на изучение новых методов стратегического планирования в рамках закупочных процессов организаций, неуклонно растет. Их цель — найти способы, которые потенциально позволят лучше понять потенциальные риски, возникающие при работе с внешними поставщиками до заключения соглашений, что приведет к повышению общей производительности и экономичности за счет снижения транзакционных издержек по сравнению с альтернативными методами ручной обработки, которые по своей природе склонны к большим ошибкам, что приводит к дополнительным расходам, связанным с рассмотрением соответствующих споров и задержек (Haigh et al., 2015). В заключение следует отметить, что в данной обзорной статье были приведены данные, объясняющие, как теоретические знания взаимодействуют с различными методологическими подходами, используемыми при участии в процессах, связанных с закупками и направленных на оценку результатов, включая достижение поставленных целей, что позволяет организациям лучше справляться с изменяющимися условиями, а не руководствоваться исключительно статичными принципами и учитывать уникальные условия каждого из рассматриваемых сценариев.