

УДК 658.7

АКТУАЛЬНЫЕ МЕТОДИКИ ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наумова Ирина Сергеевна¹, магистрант

e-mail: raduga.sarov@yandex.ru

Лыкова Елена Сергеевна¹, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента

e-mail: likova_elena@bk.ru

¹ Волжский государственный университет водного транспорта, Нижний Новгород, Россия

Аннотация. Данная тема статьи актуальна, поскольку без эффективной организации закупочной деятельности невозможно эффективное управление деятельностью организации. Целью статьи является рассмотрение сущности и наиболее актуальных методик планирования закупочной деятельности.

Ключевые слова: закупочная деятельность, планирование, методы, управление поставками.

CURRENT METHODS OF PROCUREMENT PLANNING

Irina S. Naumova¹, Master's Degree Student

e-mail: raduga.sarov@yandex.ru

Elena S. Lykova¹, Candidate of Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Management

e-mail: likova_elena@bk.ru

¹ Volga State University of Water Transport, Nizhny Novgorod, Russia

Abstract. This topic of the article is relevant because effective management of an organization's activities is impossible without effective organization of procurement activities. The purpose of the article is to consider the essence and the most relevant methods of procurement planning.

Keywords: procurement, planning, methods, supply management.

Планирование закупочной деятельности является неотъемлемой частью управления предприятием и играет ключевую роль в обеспечении эффективности и успешности бизнеса. Это многоаспектный процесс, который включает анализ, прогнозирование, принятие решений и реализацию стратегий, направленных на достижение оптимальных результатов в области закупок. Важность планирования закупок заключается в том, что оно помогает организациям минимизировать затраты, снизить риски, гарантировать высокое

качество продукции и обеспечивать своевременную поставку необходимых ресурсов. Существуют различные методы и подходы к планированию закупочной деятельности, каждый из которых имеет свои преимущества и ограничения.

Наиболее актуальные методы планирования закупочной деятельности можно оформить в виде таблицы 1.

Таблица 1. Методы планирования закупочной деятельности

Метод	Описание	Преимущества	Ограничения
Прогнозирование потребностей	Анализ исторических данных (тренды, сезонность) с использованием статистических методов (временные ряды, регрессия, экспоненциальное сглаживание)	Повышает точность планирования, снижает риски дефицита/избытка	Зависит от стабильности данных; уязвим к внешним шокам (кризисы, изменения спроса)
Just-in-Time (JIT)	Минимизация запасов, сокращение времени между заказом и поставкой	Снижение затрат на хранение, уменьшение риска устаревания товаров	Требует высокой координации с поставщиками; риск остановки производства при сбоях
ABC-анализ	Классификация товаров по важности (А – 20% товаров, 80% затрат; В и С – менее значимые)	Оптимизация контроля закупок, концентрация на критичных позициях	Не учитывает динамику спроса; требует регулярного обновления данных
Долгосрочные контракты	Заключение соглашений с фиксированными ценами, сроками и качеством	Стабильность поставок, снижение затрат, укрепление отношений с поставщиками	Жесткость условий; сложность адаптации к изменениям рынка
IT-решения (ERP, платформы)	Автоматизация закупок через специализированные системы (управление запасами, электронные торги)	Ускорение процессов, анализ Big Data, повышение точности решений	Высокие затраты на внедрение, необходимость обучения персонала
Управление рисками (SWOT)	Анализ угроз и возможностей для устойчивости цепочки поставок	Снижение влияния внешних рисков (кризисы, катастрофы)	Субъективность оценки, требует регулярного мониторинга
Устойчивые закупки	Выбор поставщиков по критериям экологичности и социальной ответственности	Улучшение репутации компании, соответствие глобальным трендам	Возможное удорожание закупок, ограниченный круг поставщиков

Одним из основных методов планирования закупок является метод прогнозирования потребностей. Этот подход основан на анализе исторических данных о спросе, что позволяет специалистам по закупкам предсказывать будущие потребности на основе трендов и сезонных колебаний. Для этого используются статистические методы, такие как

временные ряды, регрессионный анализ и методы экспоненциального сглаживания. Применение таких методов помогает создавать более точные прогнозы, которые являются основой для эффективного планирования закупок. Однако стоит отметить, что точность прогнозов может варьироваться в зависимости от непредсказуемых факторов, таких как экономические потрясения или изменения в предпочтениях потребителей [1].

Другим популярным методом является метод «Just-in-Time» (JIT), который фокусируется на минимизации запасов и сокращении времени между заказом и получением продуктов. Эта концепция позволяет организациям сокращать затраты на хранение и уменьшать риски устаревания товаров. Метод JIT требует высокой степени координации и доверия между поставщиками и покупателями, так как любое нарушение в сроках поставки может привести к остановке производственных процессов. Эта методология также требует высокой степени гибкости со стороны поставщиков, что делает установление длинных отношений с надежными партнерами критически важным.

Широкое применение находит также метод ABC-анализа, который позволяет классифицировать запасы в зависимости от их важности для бизнеса. Этот метод основывается на принципе Парето, согласно которому 20% товаров могут составлять 80% затрат. Таким образом, товары делятся на три категории: А, В и С. Товары категории А имеют высокую стоимость и требуют более тщательного контроля; товары категории В менее критичны и требуют стандартного контроля; товары категории С являются незначительными и могут иметь самую низкую степень контроля. Это позволяет специалистам по закупкам уделять внимание наиболее важным и затратным элементам, оптимизируя процессы закупки и управления запасами [2].

Еще одной важной концепцией является концепция устойчивого развития, которая все чаще становится частью стратегий планирования закупок. Устойчивое закупочное поведение подразумевает не только экономическую выгоду, но и социальную и экологическую ответственность [3]. Поэтому многие организации стремятся выбирать поставщиков, которые соблюдают стандарты устойчивого развития, снижая негативное воздействие на окружающую среду и поддерживая этические принципы в бизнесе. Участие в таких инициативах может улучшить репутацию компании и укрепить ее позиции на рынке.

Можно выделить следующие ключевые аспекты планирования закупок, представленные в таблице 2.

Таблица 2. Ключевые аспекты планирования закупок

Аспект	Роль в закупочной деятельности	Инструменты/Методы
Оптимизация затрат	Минимизация расходов на закупки и хранение	ABC-анализ, JIT, долгосрочные контракты
Прогнозирование спроса	Предсказание объемов закупок для избежания дефицита/излишков	Статистические методы (регрессия, временные ряды)
Управление рисками	Защита от сбоев в поставках (кризисы, природные катастрофы)	SWOT-анализ, диверсификация поставщиков
Технологии	Повышение эффективности через автоматизацию	ERP-системы, электронные закупочные платформы
Отношения с поставщиками	Обеспечение надежности и качества поставок	Оценка поставщиков, долгосрочные контракты, партнерские программы
Глобализация	Использование международных цепочек поставок	Анализ логистических рисков, аутсорсинг, офшоринг

Устойчивое развитие	Соответствие экологическим и социальным стандартам	Выбор "зеленых" поставщиков, сертификации (ISO 26000)
----------------------------	---	--

Современное закупочное планирование также требует внимания к трендам глобализации и изменяющимся условиям рынка. Глобализация открыла новые возможности для снабжения, но также и новые риски, связанные с поставками из других стран. Это делает важным проведение тщательного анализа глобальных цепочек поставок, чтобы снизить потенциальные риски, связанные с международными поставками. Кроме того, специфические подходы, такие как аутсорсинг и офшоринг, также постепенно становятся частью стратегий компаний, что требует соответствующего планирования.

В заключение можно отметить, что методы планирования закупочной деятельности играют важную роль в обеспечении эффективной и устойчивой работы организаций. Каждая из этих методологий имеет свои уникальные преимущества и ограничения, и правильный выбор подхода зависит от конкретной ситуации, отрасли и целей бизнеса. Важно, чтобы компании продолжали адаптироваться к быстро меняющимся рыночным условиям, внедряя инновационные подходы и постоянно совершенствуя свои стратегии закупок. Этот процесс требует строгого анализа, тщательного мониторинга рынка и готовности к изменениям, что, в конечном итоге, может привести к значительным конкурентным преимуществам и успешности в бизнесе.

Список источников:

1. Лыкова, Е.С. Методы прогнозирования функционирования и развития социально-экономических процессов: иерархия и оценка / Е.С. Лыкова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – Выпуск № 6 (ч.2). – с. 79-85
2. Кудрявцев, М. С. Методический подход к расчету экономической эффективности закупочной деятельности наукоемкого промышленного предприятия / М. С. Кудрявцев // Тенденции развития науки и образования. – 2020. – № 68-5. – С. 53-58. – DOI 10.18411/lj-12-2020-194. – EDN AINLIJ.
3. Лыкова Е.С. Контрактная система в сфере закупок как инструмент обеспечения экономической безопасности государства / Е.С. Лыкова // Экономика и предпринимательство. - 2020. - Вып.8. - с. 62 – 64.

