

Аннотация

Цель настоящей выпускной квалификационной работы – разработать автоматизированную систему управления взаимодействием предприятия-производителя авиационной техники и предприятий-поставщиков комплектующих изделий. Работа содержит пять основных разделов. В первом разделе раскрывается проблематика, описывается история развития проблемы, сравниваются различные подходы к ее решению. Во втором разделе настоящей работы проводится анализ объекта проектирования, описываются бизнес-процессы предметной области, структура системы управления. В третьей части работы приводятся конкретные рекомендации по решению проблемы, описывается архитектура будущей системы, устанавливается список документов, необходимых для учета в системе и их движения между сотрудниками и подразделениями. В четвертом разделе осуществляется расчет экономической эффективности проекта, в пятой части приводятся технические решения проекта. По итогам окончания работы удалось добиться следующих результатов: была разработана автоматизированная система управления, обеспечивающая удобный и эффективный способ взаимодействия предприятия-производителя авиационной техники и предприятий-поставщиков комплектующих изделий. Расчеты показали, что внедрение такой системы экономически выгодно и эта инициатива окупиться за 2 года и 11 месяцев.

Введение

В рамках выпускной квалификационной работы решается задача автоматизации управления взаимодействия предприятия-производителей авиационной техники и организаций-поставщиков комплектующих изделий. Данная задача содержит ряд подзадач, таких как создание объективной системы рейтинга поставщиков, обеспечение функционала внешнего документооборота, возможность изменения бизнес-процесса в системе в зависимости от выбранного метода закупки, возможность согласования документов на различных уровнях. В настоящее время решаемую задачу можно назвать крайне актуальной в связи с необходимостью поиска новых путей оптимизации закупочной деятельности для авиастроительных предприятий в условиях импортозамещения. Подробно все аспекты актуальности проблемы, методы ее решения и история развития будут рассмотрены в первом разделе настоящей работы.

Решаемая проблема рассматривается на предприятии АО «Улан-Удэнский авиационный завод», и на базе этой компании осуществляется внедрение автоматизированной системы. Это предприятие было выбрано потому, что оно, как одно из крупнейших производителей авиационной и вертолетной техники, ведет активную закупочную деятельность и стремится повысить свои показатели в этой сфере.

Заключение

В рамках выпускной квалификационной работы был проведен анализ системы управления закупками на предприятии АО «Улан-Удэнский авиационный завод». По итогам анализа была выявлена необходимость в автоматизации закупочной деятельности в части управления взаимодействием объекта исследования и организаций-поставщиков комплектующих изделий.

В рамках исследовательской работы были рассмотрены несколько методов и подходов по решению проблемы. Для определения наиболее эффективного варианта решения был проведен анализ рынка и оценка методов по установленным критериям. По результатам анализа было выбрано внедрение автоматизированной системы управления взаимодействием предприятий-производителей и предприятий-поставщиков «iTender». В рамках проекта данная система была доработана под конкретные нужды и бизнес-процессы объекта исследования. Для реализации поставленных задач в структурных подразделениях было проведено переоснащение.

По итогам проекта удалось разработать систему, которая обеспечивает удобный способ взаимодействия предприятия АО «Улан-Удэнский авиационный завод» и организаций-поставщиков комплектующих изделий. Созданная система обеспечивает функционал по ведению реестра недобросовестных поставщиков и поддерживает систему корректной рейтинговой оценки. Время на согласование документов по закупке удалось значительно снизить за счет проведения согласования документации непосредственно в системе.

В результате предложенных мероприятий трудозатраты на проведение операций по закупке снизились на 40%. Расчеты экономической эффективности показали, что проект является выгодным ($NPV=6092$ млн. рублей с учетом инфляции). А затраты на проект окупаются за 2 года 11 месяцев.