

Противоречия в процессе закупочной деятельности крупных промышленных предприятий

Грузнов Артем Александрович

Аспирант

Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
Инженерный бизнес и менеджмент, Кафедра промышленной логистики, Москва, Россия
E-mail: gruznov.ar@mail.ru

Актуальность

Актуальность темы исследования обусловлена повышением качества управления закупочной деятельности крупных промышленных предприятий. В контексте политики управления ими, уходом с рынка иностранных поставщиков налаживаются новые цепочки поставок, увеличивается продолжительность поставок закупаемой номенклатуры, возникают противоречия, связанные с планированием потребности в закупаемой номенклатуре, ценообразованием, как следствие, увеличивается себестоимость производимой продукции.

Цель: выявить противоречия процесса закупочной деятельности крупного промышленного предприятия, способствующие увеличению себестоимости производимой продукции.

Задачи: проанализировать противоречия процесса закупочной деятельности крупного промышленного предприятия при формировании потребности в закупке и ее дальнейшего планирования, а также в процессе ценообразования.

Основная часть

В результате анализа процессов закупочной деятельности в авиатранспортной отрасли выявлено:

– в процессе формирования потребности в закупке и дальнейшего ее планирования. Сложность заключается в том, что, опираясь на график поставок [1 – 2], одинаковая номенклатура требуется разным предприятиям, находящимся в разных федеральных округах, в один и тот же момент времени. Тем не менее дочерние общества могут несвоевременно заявить о потребности в закупаемой номенклатуре, что приводит к необходимости проведения новой процедуры или заключение договора с единственным поставщиком;

– в процессе ценообразования. Сложность заключается в том, что не проработан механизм формирования начальной максимальной цены договора (далее – НМЦ), в котором существует эквивалентная продукция. В связи с тем, что в техническом задании указывается диапазон технических критериев, то технологически развитая продукция с высокой долей вероятности обладает менее выгодными экономическими характеристиками, что влияет на качество формирования НМЦ и ограничивает количество участников при формировании НМЦ.

Вывод

В результате анализа выявленных противоречий закупочной деятельности в авиатранспортной отрасли, анализа литературы отечественных и зарубежных ученых было предложено:

– применение элементов категорийного менеджмента – направлено на устранения противоречий в процессе формирования потребности в закупке и дальнейшего ее планирования, ценообразовании;

– описание и решение канонической задачи линейного программирования по закреплению за каждым из сотрудников определенных задач и дозагрузки сотрудников в случае свободного графика – направлено на устранение противоречий в ценообразовании.

Источники и литература

- 1) 1. Ланская Д. В. Контрактные отношения с поставщиками продукции и современные инструменты управления / Д. В. Ланская, В. В. Ермоленко, Н. И. Соколов // Вестник Академии знаний. 2023. № 3(56). С. 395-399.
- 2) 2. Сурикова, Е. А. Оценка эффективности закупочной деятельности в транспортной корпорации / Е. А. Сурикова, И. И. Юницкий // European Journal of Natural History. 2023. № 1. С. 104-108.