

Интегрированное планирование спроса и планирование продаж и операций

Сущность процесса

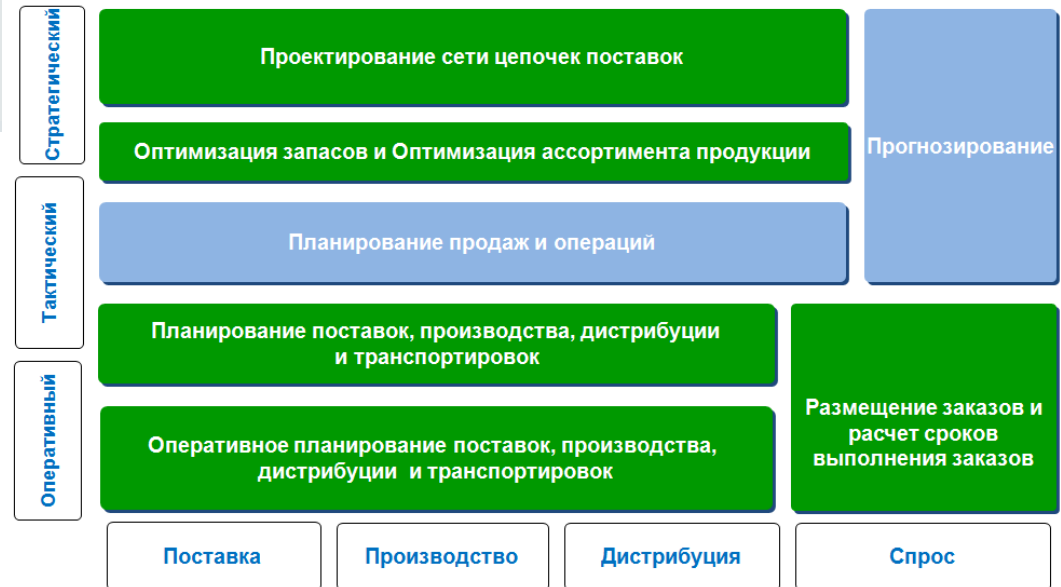
Планирование продаж и операций – это процесс, при котором осуществляется балансировка спроса и возможностей по поставкам, производству на агрегированном уровне на долгосрочном горизонте (год и более). Основные данные для этого планирования – прогноз спроса, т.е. потребность рынка в будущих периодах. Отсутствие прогноза спроса или его плохое качество приведет к ошибкам на всех последующих процессах планирования, в том числе в планировании продаж и операций. Это особенно критично, т.к. данный процесс является связующим звеном между стратегическими планами и операционной деятельностью и призван координировать работу компании для достижения корпоративных целей.

Если в планировании продаж и операций не будут учтены изменения в спросе, которые стали известны специалистам по продажам, или новые планы по продвижению продуктов, новая ценовая политика и т.д., это приведет к некорректной работе всей цепочки поставок:

- недостаточное производство определенной продукции
- планирование не самых выгодных товаров к продажам
- накопление запасов, не обеспеченных потребностями
- мощности, зарезервированные под невостребованную продукцию или не тех клиентов и т.п.

Поэтому тесная интеграция прогнозирования и планирования продаж и операций совершенно необходима. В этом может помочь комплексная система, которая объединяет процессы прогнозирования и планирования продаж и операций.

OMP PLUS



Что дает использование OMP Plus?

Процессы прогнозирования и планирования продаж и операций интегрированы в единой платформе OMP Plus. Архитектура и технологии, заложенные в систему OMP Plus, позволят Вам:

- Рассчитывать более точные прогнозы спроса и оптимальные объемы страховых запасов для достижения заданного уровня клиентского сервиса
- Повысить экономическую эффективность плана продаж и операций, т.к. система просчитывает и оптимизирует экономику плана посредством математического оптимизатора
- Сделать прозрачной экономическую составляющую плана: система покажет, какие ожидаются издержки по всем узлам с любой (логичной для данного

уровня планирования) детализацией, какие потребуются инвестиции и каковы возможности по поступлению денежных средств

- Обеспечит on-line актуализацию данных о спросе для внесения оперативных обоснованных корректировок в план продаж и операций. Таким образом, будет устранен разрыв в данных о спросе между подразделениями компании
- Проследить, какой спрос остается неудовлетворенным, анализировать последствия и возможности по устранению этой ситуации
- Более реалистично оценивать возможности цепочки поставок
- Создать единое информационное пространство для планирования для всех подразделений, участвующих в прогнозировании и планировании продаж и операций. Это значительно минимизирует трудоемкость по сбору и преобразованию данных, а также снижает риск их противоречивости
- Снизить трудоемкость процессов расчета прогноза спроса и согласования плана продаж и операций (с нескольких недель до нескольких дней)
- Управлять и контролировать все этапы процесса прогнозирования и планирования продаж и операций (workflow)

ситуация – например, не хватит мощностей для производства, не хватит сырья или запасов готовой продукции и т.п. - система сигнализирует об этом (с помощью цветов, специальных значков и т.п.). Таким образом, можно контролировать все риски упущенных продаж.

С другой стороны, OMP Plus учитывает политику запасов при расчете плана операций (производства и поставок). Политика запасов также рассчитывается и оптимизируется непосредственно в системе OMP Plus на основе рассчитанного (или импортированного из других систем) спроса и погрешности прогнозирования, а также данных о возможностях поставок. Новая акцептованная политика запасов в режиме on-line становится доступной для планирования продаж и операций.

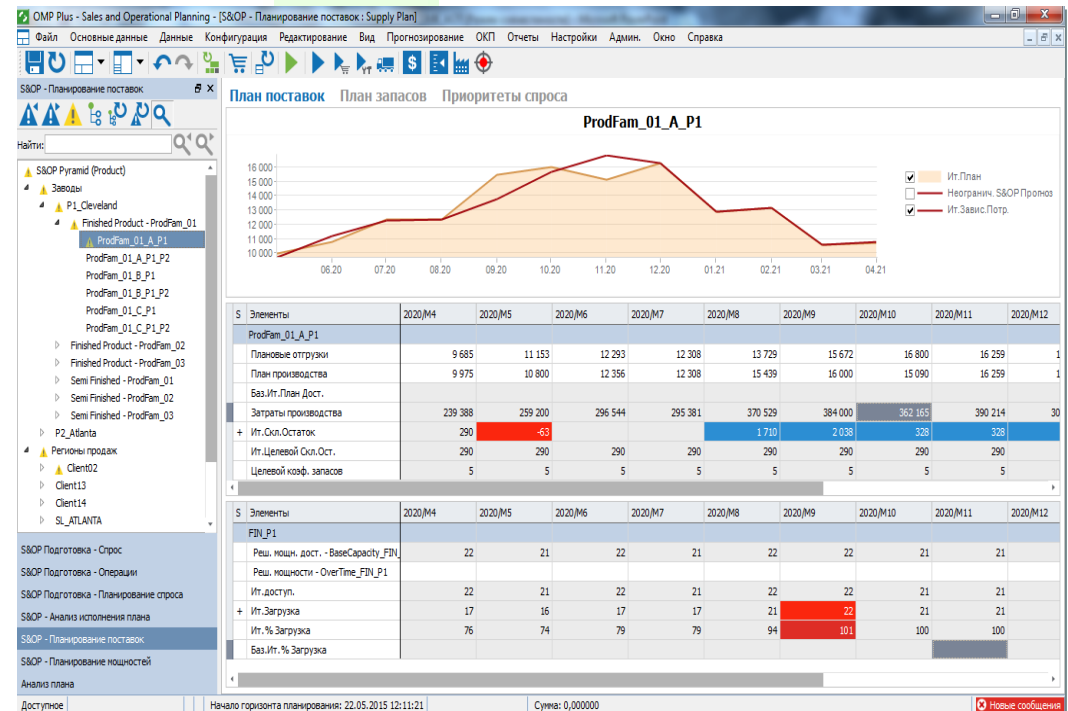
В OMP Plus есть инструменты, которые позволяют разговаривать специалистам разных подразделений компании на одном языке. Эти инструменты

Как это работает: ключевые особенности OMP Plus

Поскольку оба процесса поддерживаются системой OMP Plus, специалист по планированию в одном рабочем экране может видеть и работать (в рамках прав доступа) сразу с несколькими планами:

- Прогнозом спроса, который имеет табличное и графическое представление
- Расчетами страховых запасов на долгосрочный период, которые имеют табличное представление
- Планом продаж и операций, который имеет табличное представление

Между этими планами существует тесная связь – в оперативной памяти, в режиме on-line. Так, например, рассчитанный системой и акцептованный планировщиком прогноз спроса тут же становится доступен для планирования продаж и операций. Все корректировки спроса, связанные со статистическим перерасчетом или экспертными корректировками также найдут моментальное отражение в строке независимого спроса в таблицах планирования продаж и операций. Если при этом произойдет конфликтная



преобразовывают, агрегируют и декомпозируют, переводят в разные единицы измерения одни и те же нормативные данные или результаты планирования, для того, чтобы каждый специалист работал именно с тем форматом, который удобен для эффективного решения своих задач, но при этом не нарушалась целостность, синхронность и актуальность данных по всей компании.

Система OMP Plus также позволяет сопоставить прогнозы и планы продаж, производства и операций, выполненные в разных циклах планирования. Таким образом, планировщики всегда могут сравнить свои ожидания и планы, которые они делали, например, в цикле планирования 2 месяца назад с циклом прошлого месяца и фактической ситуацией.

Комплексный подход к планированию

Прогнозирование и планирование продаж и операций – это лишь часть функциональности комплексной системы для интегрированного оптимизационного планирования цепочек поставок OMP Plus. Система поддерживает также такие процессы планирования как: проектирование сети цепочек поставок, управление запасами, планирование объемно-календарное планирование, оперативное планирование, управление заказами.

Система OMP Plus – это технологический прорыв! Все процессы планирования имеют **общую модель** данных, работают с **централизованной базой** данных и **интегрированы в оперативной памяти**.

Для специалиста по планированию это означает, что:

- в одной системе и в одном рабочем экране он может выполнять различные процессы планирования! Например, в одном экране он получает таблицы объемно-

календарного планирования и диаграмму Ганта, которые on-line связаны между собой.

- процессы планирования интегрированы друг с другом! Например, в таблицах объемно-календарного планирования отображается (и учитывается при планировании!) объем, который в данный момент стоит в производстве по оперативному плану. Если в оперативном плане произошли изменения, влияющие на исполнимость объемно-календарного плана, это отразится в виде конфликтов и планировщик может вовремя среагировать на эти изменения. И так далее.
- работа в единой среде планирования – минимальный риск противоречивости данных, возможность управлять и контролировать процесс подготовки данных



- различные роли в процессах планирования могут быть объединены, т.е. реализовываться одним человеком

С OMP Plus работает уже более 250 компаний по всему миру, в том числе российские предприятия. Если Вы - современная компания, стремящаяся к развитию и совершенствованию бизнеса, к повышению технологичности и выходу на новый уровень эффективности, то решение OMP Plus для Вас!

О компании OMP Partners

Со времени своего основания в 1985 году, компания OMP Partners пережила большой рост и стала одним из важнейших участников на рынке систем планирования цепочек поставок. Головной офис компании находится в Бельгии (Антверпен), есть региональные представительства во Франции, Германии, Англии, Нидерландах и других европейских странах, а также в Америке, Китае и Арабских Эмиратах. На территории России, а также стран СНГ, компания ЭнтерЧейн является официальным партнером компании OMP Partners.

Компания OMP Partners является не только разработчиком системы, но и оказывает услуги по внедрению и сопровождению своей системы, гарантируя, что решение, установленное клиенту, будет постоянно корректно работать и всегда соответствовать последним обновлениям программных приложений.

На сегодняшний день система OMP Plus внедрена более чем на 300 предприятиях в Европе и США. Решение OMP Partners работает на предприятиях в таких отраслях как: полимерное производство, производство резины, химикатов и удобрений, фармацевтики, крахмала, молочной индустрии, пищевой отрасли и напитков, текстиля и деревообработке, товаров народного потребления, производство корма для животных, цемента, зернового хлеба, картонажное производство, производство стекла, металлургия и другие.

Решения от OMP Partners общепризнаны во всем мире - как крупнейшими производственными компаниями, так и независимыми экспертными сообществами в области ИТ-решений. Так, например, по ежегодному отчету Gartner Group за 2013 год компания OMP Partners классифицирована как «лидеры» в «Магическом квадранте автоматизации планирования цепочек поставок». А в последнем отчете Gartner по тематике планирования продаж и операций - MarketScore for Stage 3 Sales and Operations Planning - система OMP Plus получила рейтинг «положительный» («positive»).

Среди клиентов компании такие крупнейшие производители как Биакспен (Сибур Холдинг, Москва), Cargill (в том числе производственные площадки в России), BASF, Aperam, ArcelorMittal, Alcoa, Ascometal, Aleris, Tata Steel, AkzoNobel Base Chemicals, Arkema, Eastman Chemicals, Tessenderlo Chemie, Janssen Pharmaceutica L'Oréal, Procter & Gamble, Monsanto, Champagne Céréales, Danone, FrieslandCampina, Sodiaal, Alpro, Chr Hansen, Aveve, Tarkett, Michelin, Bridgestone, ExxonMobil Chemical OPPFilms и многие другие.