



Влияние планирования продаж и операций на логистические решения компании

Ольга Хрущёва, APICS CSCP
Генеральный директор
«ООО БрайтКолорс»

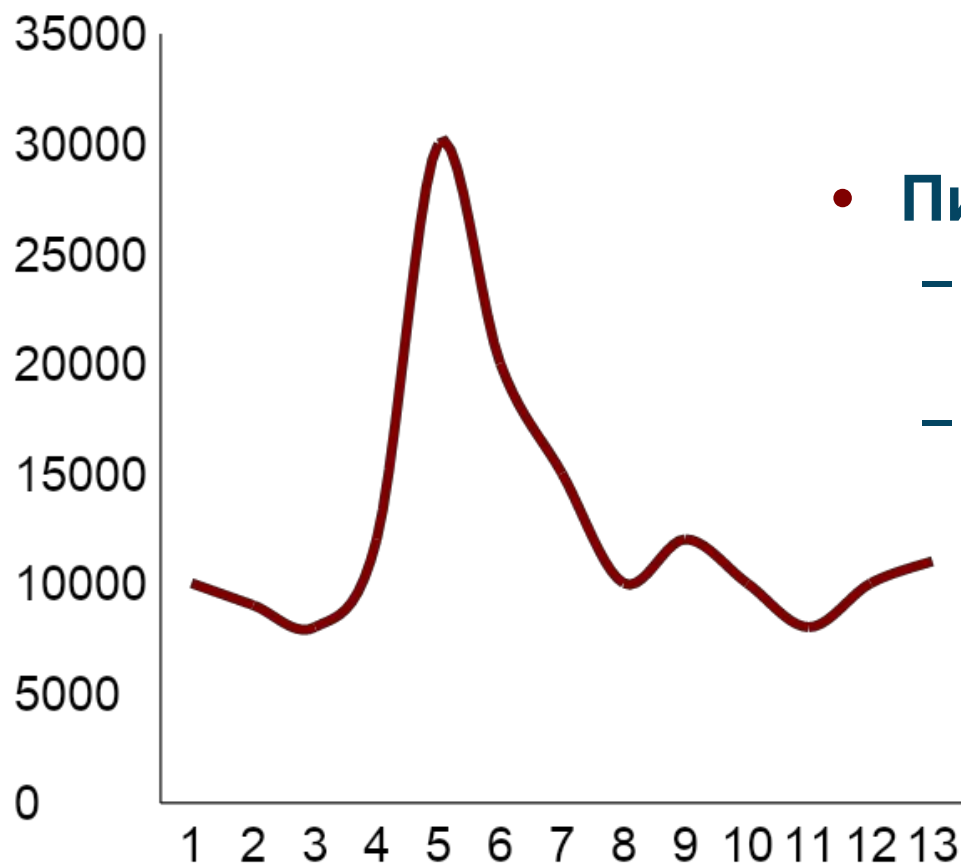
Москва, 2011г.



Пиковый период продаж. Как в это время порой выглядит наш склад?



Что известно о периодах пиковых нагрузок?



- **Пиковые периоды**
 - Случаются периодически, но наступают внезапно
 - Требуют подготовительных действий, но каких – точно неизвестно

- Характерно как для складов ГП, сырья и материалов на производстве, так и для распределительных складов



Острый дефицит складских площадей

Временный паралич товародвижения

Снижение уровня запасов

Рост времени простоя машин на погрузке-разгрузке

Срочный поиск дополнительных площадей

Потери продаж

Рост дефицита свободных машин

Выход за рамки бюджета

Рост расходов на оплату внеурочных работ складских работников

Какова причина такой ситуации?



**Отсутствие
реалистичной,
своевременной и
достаточно
детализированной
информации о
потребностях в
площадях хранения**

Как мы традиционно подходим к решению этой задачи?

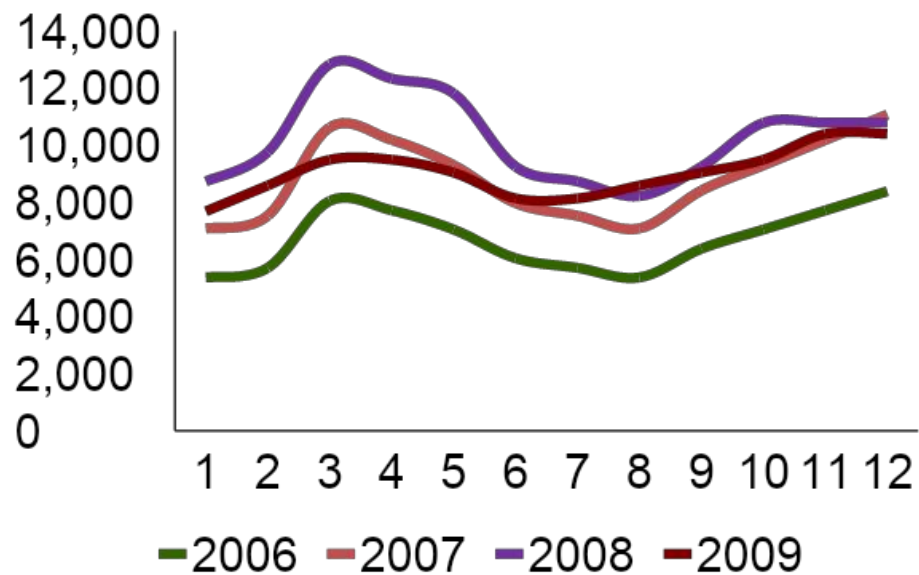


Ищем эксперта!



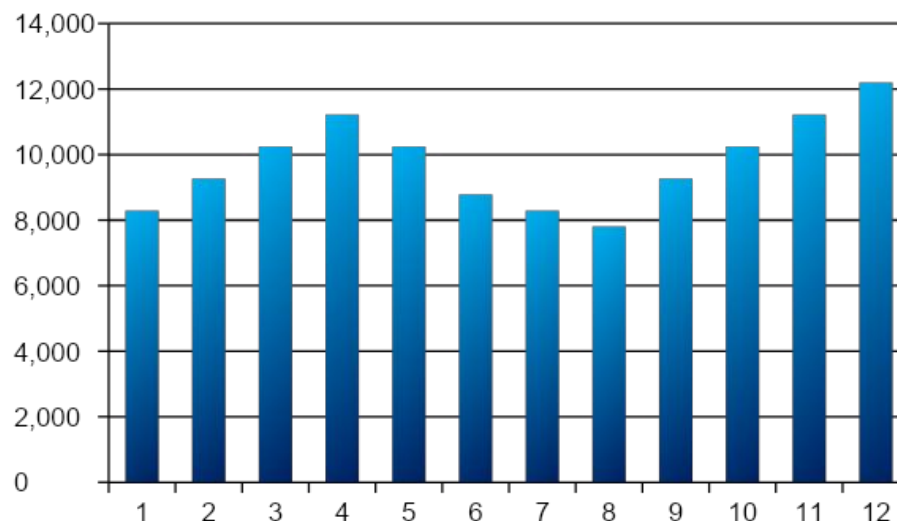
А если его нет?...

Мы приступаем к расчетам сами!



- История отгрузок прошлых периодов

- Статистический расчёт продаж на будущее на базе истории отгрузок

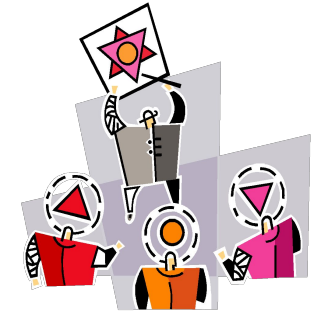


Насколько может быть полезной такая картина?



- Только если мы верим, что будущее повторяет прошлое

А если по-другому?



- У нас есть процесс выявления изменений, происходящих в бизнесе
- Мы уверены, что понимаем суть изменений и их влияние на бизнес
- Мы способны провести всестороннее обсуждение и выбрать из нескольких альтернатив
- Мы находим возможности и решения, оптимальные для бизнеса в целом

Интегрированный бизнес-подход



- **Планирование продаж и операций (sales and operations planning, S&OP)** это процесс эффективного достижения и поддержания равновесия между спросом и снабжением, как по объёму продаваемой продукции, так и по её номенклатуре

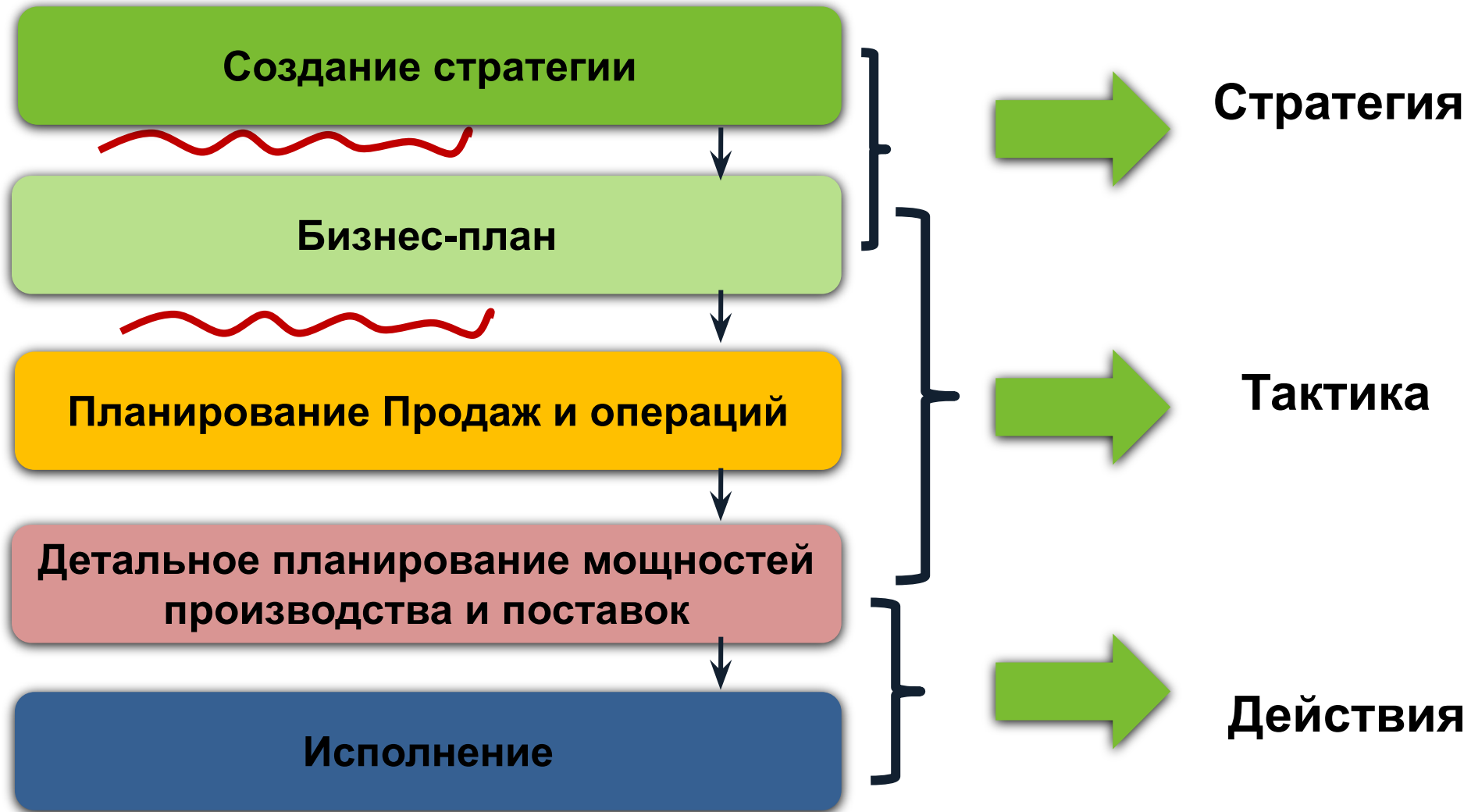
Почему так важен баланс?



«Сначала приведите в соответствие спрос и мощности. Если вы не начнете именно с этого, вы будете постоянно заняты устранением последствий несбалансированных спроса и операционных мощностей.»

И останется совсем немного времени и энергии для роста бизнеса

Место планирования продаж и операций в структуре планов компании



Ключевые решения цепи поставок



План спроса

План поставок

Стратегия планирования производства

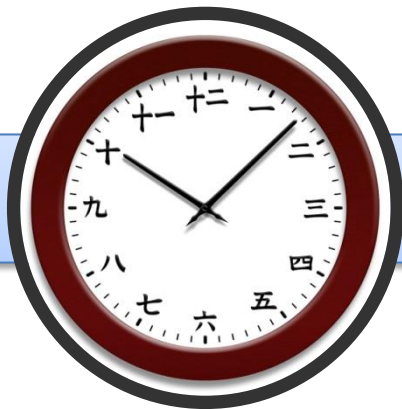
Стратегия развития мощностей

Стратегия управления запасами

План использования и развития ресурсов и мощностей

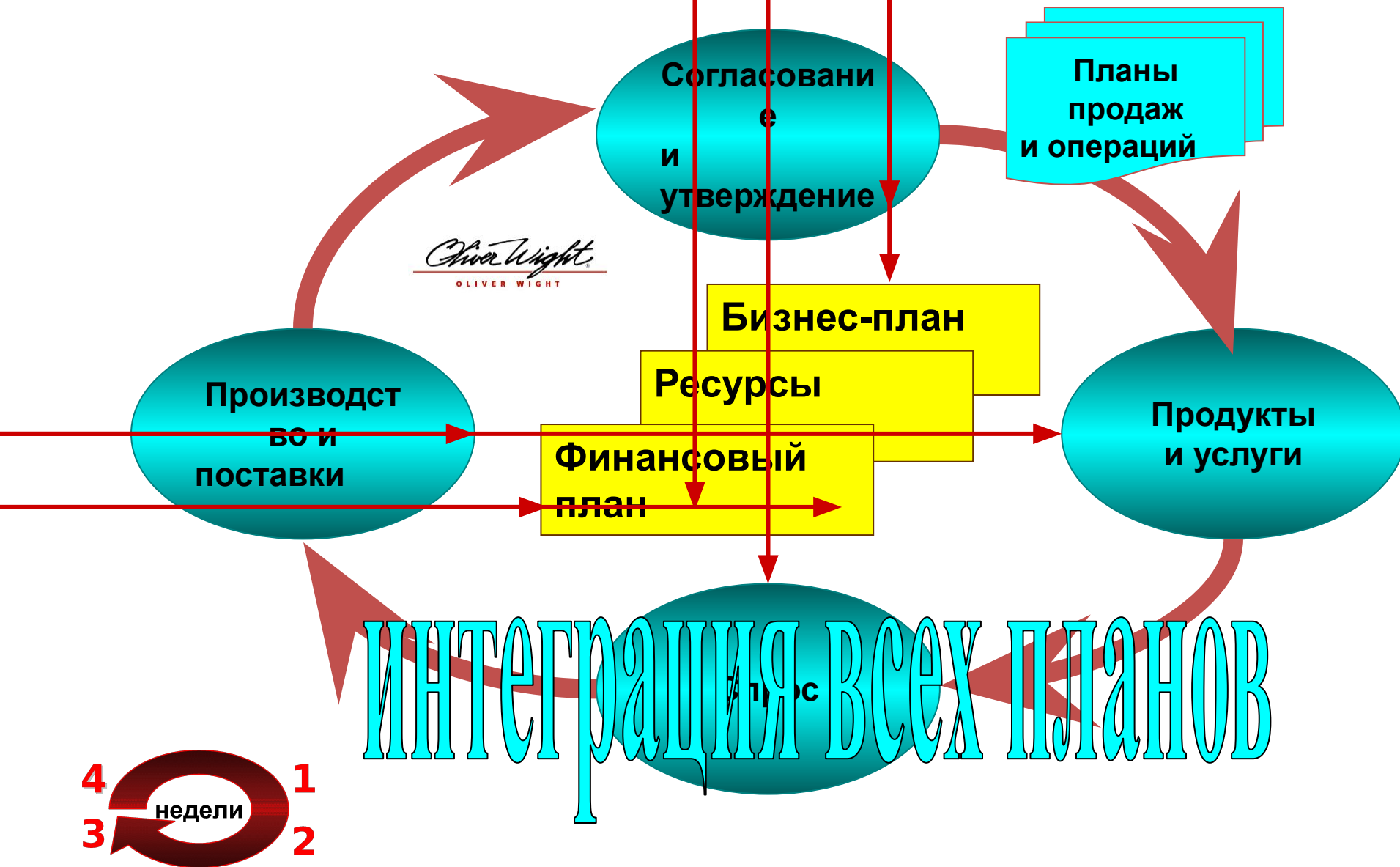


- **Производственных**
 - **Складских**
 - **Транспортных**
- **Человеческих ресурсов**

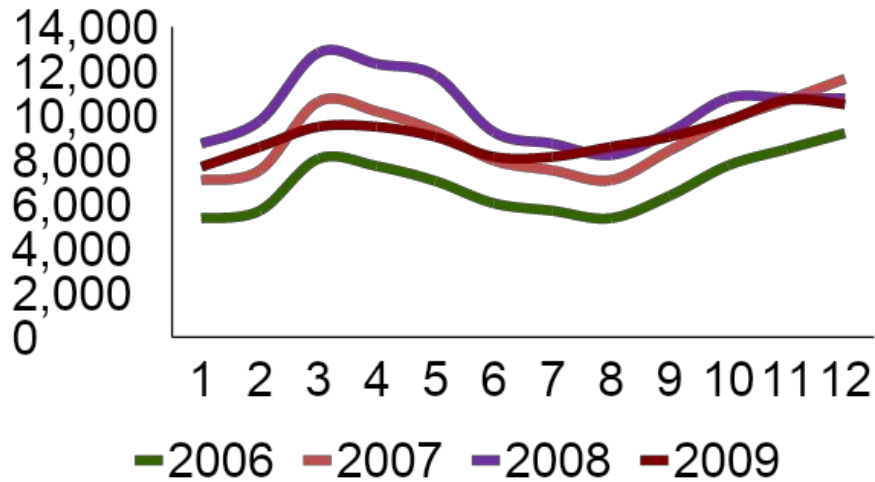


На горизонте 18-24 месяцев

Ежемесячный цикл S&OP

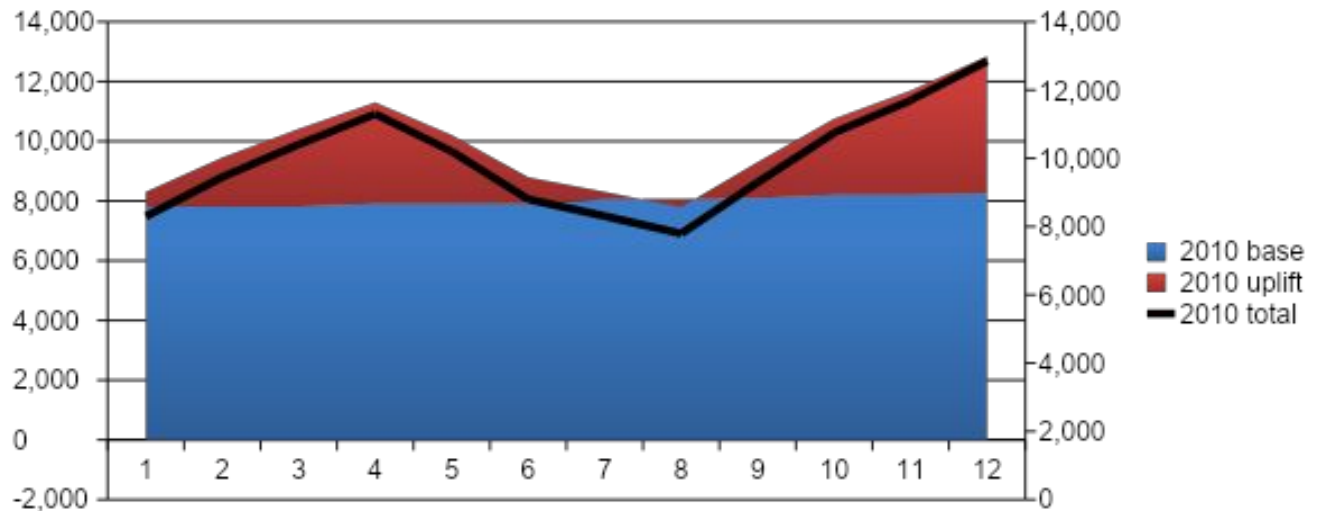


Расчет спроса по методологии S&OP

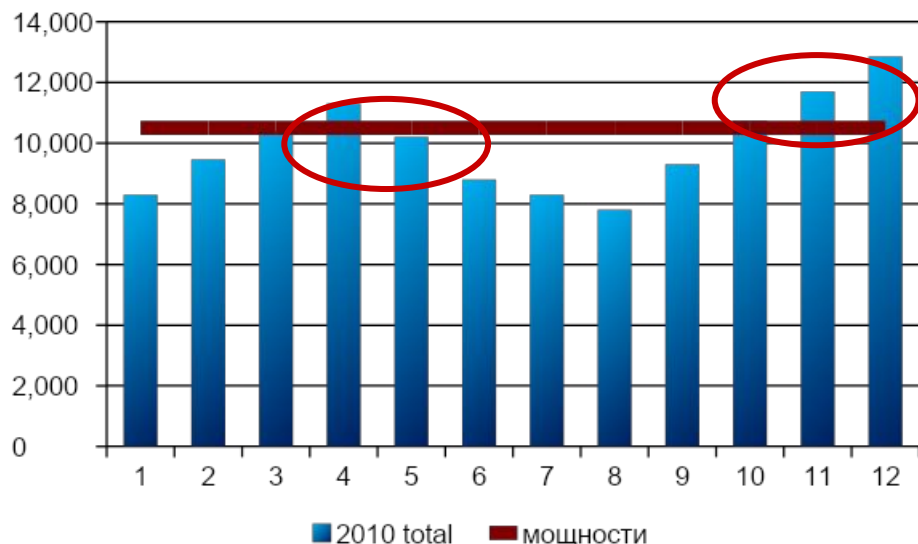


- История отгрузок корректируется с учетом упущенных продаж, используется история спроса

- План спроса строится на основе базы спроса с учетом всех действий, направленных на повышение продаж

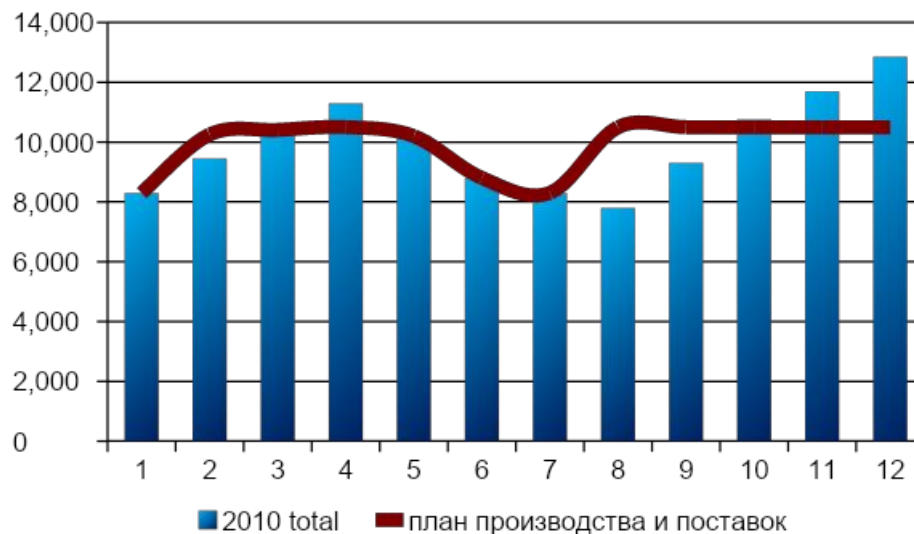


Расчет мощностей по методологии S&OP



- Для полного плана спроса выявляются ограничения по ресурсам и мощностям

- План производства и поставок корректируется с учетом обнаруженных ограничений по ресурсам



Что выявляет расчет по методологии S&OP?



- узкие места (ресурсные ограничения), что позволяет получить качественную поддержку всех вопросов, связанных с управлением ресурсами



Изменения после внедрения S&OP



Повышение операционной эффективности



Свежий и известный всем, самый свежий взгляд на финансы



Согласование с бюджетом и формальное изменение финансовых планов



Единый набор интегрированных показателей



Долгосрочное и сбалансированное планирование потребности в складских мощностях

Ранние договорённости с поставщиками услуг

Мощности склада соответствуют планам развития компании

Исключаются операционные авралы

Усиление позиции покупателя при заключении длинного договора

Исключаются потери продаж, связанные с заторами на пути товарного потока

Адекватное планирование потребности в транспорте и раб. силе

Исполнение бюджета

Общие затраты на обслуживание пиковых периодов сокращаются на 15-20%

Снижение расходов за счёт раннего размещения своих потребностей

Наши контакты



Для связи с нами
Звоните
+7 (917) 579-03-05

пишите на docs@brightcolours.ru

заходите на сайт <http://www.brightcolours.ru>
и читайте блог http://brightcolors_sc.livejournal.com

**С уважением,
Ваш BrightColours**

