

Программное обеспечение «Автоматизированное управление производством, логистикой и реализацией продукции и услуг в крупных предприятиях»

Функциональные характеристики

Программное обеспечение «Автоматизированное управление производством, логистикой и реализацией продукции и услуг в крупных предприятиях» предназначено для обеспечения в крупных предприятиях автоматизации управления деятельностью предприятия, позволяя контролировать и анализировать процессы производства, логистики и реализации продукции и услуг предприятия; создавать на предприятии эффективную информационную среду, содержащую все значимые данные для реализации собственной стратегии взаимодействия с контрагентами, принятия взвешенных управленческих решений и улучшения результатов деятельности предприятия.

ПО «АПЛР» позволяет интегрировать информацию таких систем, функционирующих в крупных предприятиях, как SAP и 1С.

Целью разработки и внедрения **ПО «АПЛР»** является повышение эффективности и качества работы предприятия за счет минимизации временных и трудовых затрат на поиск и обработку большого количества информации, обеспечения актуальности и целостности информации, оперативности, возможности детализации информации и отображения информации не только на текущий момент, но и возможности сравнения показателей за разные периоды, помогающие управленческому персоналу видеть реальное положение дел на предприятии, контролировать, анализировать и регулировать все процессы, делать прогнозы и планировать работу предприятия и его подразделений, что в свою очередь позволяет снижать риски, оптимизировать затраты и получать максимальную прибыль.

Автоматизация управления производством, логистикой и реализацией продукции и услуг в крупных предприятиях обеспечивается реализованными следующими функциями:

1. Ведение нормативно-справочной информации:

- Ведение Универсального справочника;
- Ведение справочников Контрагентов:
 - Справочник Партнеров,
 - Справочник Клиентов.
 - Справочник Грузополучателей,
 - Справочник Водителей;
- Ведение справочника Организаций;
- Ведение справочника Отделов сбыта;
- Ведение справочника Условий платежа;
- Ведение справочников Каналов планирования и Глобальных каналов планирования;
- Ведение справочников, обеспечивающих описание характеристик материалов:
 - Ведение группы справочников «Группы признаков»;
 - Ведение группы справочников «Стандарты»;
 - Ведение группы справочников «Отделы производственной логистики»;
 - Ведение группы справочников «Цеха сбыта»;
 - Ведение группы справочников «Маркетинг»;
 - Ведение группы справочников «Ветеринарная служба (ФГИС Меркурий)»;

- Ведение справочников производственной логистики:
 - Ведение справочника «Остаточный срок годности по Клиентам/Грузополучателям»;
 - Ведение справочника «Логистические плечи»;
 - Ведение справочника «Окна поставки»;
- Введение справочников по согласованию документов:
 - Ведение справочника ролей согласующих;
 - Ведение справочника маршрутов согласования;

(Реализованные справочники позволяют консолидировать справочные данные, устранять избыточность и дублирование информации, ускорять и улучшать поиск необходимых сведений, создавая единый источник актуальной, полной и непротиворечивой информации. Заполнение справочников является одной из первоочередных задач при вводе программного обеспечения в эксплуатацию.)

Введение нормативно-справочной информации обеспечивается функциями:

- *Ввод и редактирование информации об элементах справочника;*
- *Формирование списка элементов справочника по заданным критериям;*
- *Просмотр и редактирование сформированного списка элементов справочника;*
- *Сохранение и просмотр истории ввода и редактирования информации об элементах справочника.)*

2. Администрирование пользователей и прав доступа:

- Ведение справочника должностей предприятия;
- Учет уровней иерархии должностей;
- Ведение справочника подразделений предприятия;
- Учет организационной структуры предприятия;
- Ведение справочника пользователей (*сотрудников*);
- Учет иерархии сотрудников предприятия (*установка и замена руководителя*);
- Ведение справочника прав доступа пользователей к информации и функциям программного обеспечения;
- Разграничение прав доступа пользователей к информации и функциям программного обеспечения;
- Назначение грузополучателей ответственным сотрудникам (*индивидуальное и групповое*);
- Идентификация, аутентификация и авторизация пользователей
(Эти три элемента вместе составляют основу безопасного и контролируемого доступа к действиям и данным программного обеспечения);

3. Учет договоров;

4. Учет материалов (SKU):

(Под материалом понимается готовая продукция, так называемая единица складского учёта (SKU))

- Создание нового материала (SKU);
- Формирование списка материалов (SKU) по заданным параметрам;
- Просмотр и редактирование параметров материала (SKU);
- Согласование материала (SKU);
- Блокирование материала (SKU);

5. Учет оборудования:

- Учет производственного и упаковочного оборудования;
- Учет производственных и упаковочных линий;
- Учет производительности линий по группе признаков SKU и на уровне SKU;
- Учет графика работы и графика блокировки линий;
- Учет объединяющих линий;
- Ведение справочника приоритетов производства SKU по площадкам производства и упаковочному оборудованию;
- Формирование списка материалов по линиям производства и упаковки;

6. Управление ценами:

- Ведение справочника прейскурантов;
- Формирование прайс-листов:
 - Прайс-лист базовый по материалам,
 - Прайс-лист по прейскуранту, не зависящему от базовой цены материала,
 - Прайс-лист по прейскуранту, зависящему от базовой цены материала,
 - Прайс-лист Клиент/материал,
 - Прайс-лист Грузополучатель/материал;
- Функции экранных форм прайс-листов:
 - Создание новой цены,
 - Загрузка цены из файла,
 - Удаление цены,
 - Представление выбранных цен в виде файла формата Excel;
- Создание и редактирование ассортиментных матриц;
- Просмотр ассортиментных матриц:
 - Договорные матрицы,
 - Матрицы Клиентов,
 - Матрицы Отделов сбыта;

7. Управление ценовыми условиями:

- Функции Редактора группировок:
 - Создание новых группировок,
 - Просмотр, редактирование и удаление группировок;
- Функции Планировщика акций:

(Планировщик акций – это реализованный в программном обеспечении инструмент управления различными ценовыми условиями, позволяющий не только определять параметры ценовых условий, редактировать их и согласовывать различными подразделениями предприятия, но и оценивать маржинальность заданных ценовых условий на всех этапах их жизненного цикла для обеспечения своевременного и адекватного управления ценовыми условиями.)

- Создание новой акции,
- Создание регулярной продажи для канала планирования,
- Фиксация цены акции,
- Определение графика поставок продукции,
- Распределение объемов поставки продукции,
- Управление по согласованию акций,
- Расчет доходности акции на момент подтверждения,
- Формирование списка акций по заданным параметрам,
- Просмотр и редактирование параметров акции,

- Просмотр и редактирование параметров регулярной продажи,
- Копирование и удаление акций,
- Копирование и удаление регулярной продажи,
- Выгрузка данных акции в SAP и 1С;
- Определение порогов эффективности, просмотр и редактирование информации о порогах эффективности;
- Учет комментариев к акциям;
- Учет замены кодов SKU в акциях;
- Проверка расчета себестоимости SKU;
- Формирование Отчета «План - Факт по каналам планирования»;

8. Учет условий сотрудничества:

- Создание, просмотр и редактирование условий сотрудничества;
- Согласование условий сотрудничества;
- Формирование сводной таблицы условий сотрудничества по заданным параметрам;

(Предусмотрены следующие типы условий сотрудничества: Услуги, Дистрибьюторская ретро-скидка, SKU исключения, Премия за товарооборот, Тарифы за услуги, Базовая скидка/наценка, Специальная скидка/наценка, Предоплата, Наличный расчет, Логистическая скидка и Самовывоз)

9. Учет взаиморасчетов с Партнерами:

- Учет штрафов от Партнеров;
- Учет компенсаций, услуг и прочих расходов;

(Реализация учета взаиморасчетов с Партнерами позволяет быстро и наглядно получать информацию о состоянии финансовых обязательств между предприятием и его контрагентами при поставках товаров или оказании услуг за определенный период.)

10. Функции планирования производства:

- Учет коммерческих предложений на поставку продукции;
- Учет готовой продукции, представленной в коммерческих предложениях на поставку товара;
- Учет заказов на перемещение продукции;
- Учет заказов на упаковку, маркировку и перемаркировку продукции;

11. Учет заказов:

- Учет заказов, созданных в системе SAP;
- Учет заказов, созданных в системе 1С;
- Создание новых заказов в базе данных:
 - Создание нового заказа в соответствии с заданным типом заказов,
 - Создание нового заказа на поставку;
- Формирование списка заказов по заданным параметрам, просмотр и редактирование заказов;
- Просмотр документов по заказу и заданий на расчет цен;
- Учет причин отклонения и возврата позиций заказа;
- Выгрузка новых созданных в модуле заказов и отредактированных заказов в системы SAP и 1С;

12. Учет плана продаж и формирование Отчета по общему прогнозу отгрузок по SKU в килограммах по датам:

- Загрузка сведений о плановых отгрузках SKU;
- Формирование таблицы общего прогноза отгрузок по SKU в килограммах по датам и его представление в виде файла формата Excel;

13. Учет текущей реализации продукции и реализации продукции прошлых периодов;

14. Учет затрат и формирование Отчетов по затратам:

- Загрузка затрат;
- Настройка коэффициентов учета фактических затрат в будущих периодах;
- Учет рекламных кампаний:
 - Создание новых рекламных кампаний и распределение суммы затрат по параметрам,
 - Распределение затрат (*плановых объемов и фактической реализации*) по периодам,
 - Формирование списка рекламных кампаний по заданным параметрам,
 - Просмотр и редактирование информации о рекламных кампаниях,
 - Согласование рекламных кампаний;
- Формирование Отчета о затратах по SKU;
- Формирование Отчета о маркетинговых расходах;
- Формирование Отчета о расчете удельных ставок по периоду рекламных кампаний на канал планирования;
- Формирование Отчета по удельным ставкам маркетинга;

(Формирование отчетов на основе сведений, содержащихся в базе данных, позволяет пользователям в достаточно простой форме формулировать запросы на обработку большого количества информации, быстрый поиск необходимых данных и их группировку по различным параметрам.)

15. Формирование управленческой отчетности:

(Управленческая отчетность, отражающая результаты работы предприятия и его структурных подразделений, добавляет обязательную отчетность в госорганы.

Такие принципы формирования управленческой отчетности, как информативность, актуальность и целостность информации, оперативность, возможность детализации информации и возможность не только отображения информации на текущий момент, но и сравнения показателей за разные периоды, помогают управленческому персоналу видеть реальное положение дел на предприятии, контролировать, анализировать и регулировать все процессы, делать прогнозы и планировать работу предприятия и его подразделений, что в свою очередь позволяет снижать риски, оптимизировать затраты и получать максимальную прибыль.)

- Расчет остаточного срока годности продукции по запасам в наличии, формирование Отчета о сводных остатках по типам продукции и Полного отчета по остаткам продукции;
- Формирование Отчета по срочной реализации и Отчета по остаткам с истекающим сроком хранения;
- Формирование Отчета по оценке загрузки оборудования по плану продаж;
- Формирование Сводного отчета;

- Определение ключевых показателей:
 - Товарооборот, структура и график изменения товарооборота,
 - Операционная и коммерческая прибыль и график изменения прибыли,
 - Распределение прибыли по Отделам продаж,
 - График изменения прибыли по Отделам продаж,
 - Представление прибыли Торговых домов,
 - Распределение затрат по видам,
 - Представление Топ-10 Партнеров сектора «Сетевые магазины» по прибыли;

(Ключевые показатели представлены в виде числовых величин и диаграмм, позволяющих четко и кратко организовывать большие объемы данных. Использование диаграмм предоставляет пользователю системы возможность лучше интерпретировать данные, оценивать их и делать прогнозы.)

16. Определение ключевых показателей эффективности (KPI) менеджеров и расчет премий

(Определение ключевых показателей эффективности (KPI) менеджеров позволяет оценивать эффективность их работы и рассчитывать премии, что в свою очередь помогает грамотно управлять бизнес-процессами, достигать стратегических и тактических целей, мотивировать персонал.)

Гибкость ПО «АПЛР» позволяет расширять функциональные возможности программного обеспечения и адаптировать его под нужды заказчика.