

зых. № 716 ад 09.04.2008

на № _____ ад _____

Зам. генерального директора –
директору по разработке ПОСП ЗАО «Международный
деловой альянс»

М.П. Котову

О результатах ввода в промышленную
эксплуатацию первой очереди ИАСУ
«СП ЗАО «Милавица»»

Первая очередь ИАСУ принята в промышленную эксплуатацию в составе функциональности:

Управление «жизненным циклом моделей»: от технического задания (совокупности маркетинговых и технологических параметров, устанавливающих основные требования к изделию), процесса разработки (с полным контролем соблюдения технологических и стоимостных требований по каждой стадии создания), производства (полной конструкторско-технологической информации по всем модификациям: технологические последовательности и технические нормы) до снятия с производства (запрета планирования определенных модификаций или изделия в целом).

Планирование и оперативное управление продажами: прогнозирование продаж и формирование базы данных спроса с использованием CRM; перспективное и оперативное планирование продаж; корректировка планов продаж в процессе фактической деятельности; управление распределением продаж по регионам и менеджерам с автоматическим расчетом не обеспеченной заказами клиентов номенклатуры (в т.ч. по будущим периодам) и отслеживанием заданных распределений при фактическом отпуске клиентам.

Управление продажами: ведение договоров (с протоколами согласования цен и доп. соглашениями) и их печать путем автоматической вставки в текстовые шаблоны, ведение заказов клиентов в системе (в т.ч. возвраты), формирование отпуска со складов согласно планам продаж.

Планирование и оперативное управление производственными цехами: расчет загрузки производства по собственным и подрядным мощностям, в т.ч. при планировании продаж; формирование производственных заказов согласно прогнозам и планам продаж, разбивка их на задания в комплексе установленных технологических процессов (от приемки сырья - до упаковки продукции); учет мощностей персонала и оборудования, управление их загрузкой по планам производства в зависимости от фактического наличия рабочего времени (процентов невыходов и использования, отпусков и т.п.) и оперативного перепланирования бригад и оборудования согласно изменениям планов продаж и фактического производства.

Управление складами готовой продукции с использованием сканерных технологий: приемка из производства, раскладка, внутри- и межскладские операции, отгрузка клиентам (в т.ч. через торговые дома) и прием возвратов (рекламаций).

Управление закупками: ведение договоров (с протоколами согласования цен и доп. соглашениями) и печать текстов путем автоматической вставки в шаблоны, ведение закупок в системе (в т.ч. возвраты), формирование прихода на склады с расчетом цены оприходования и бухгалтерский учет получения по закупкам.

Учет кадров: полный учет кадров с формированием более 30 установленных форм приказов, автоматической разnosкой их информации по карточкам сотрудников; формирование штатного расписания, ведение персонифицированного учета и табелей учета рабочего времени по всем подразделениям.

В настоящее время с системой работают руководители и специалисты подразделений маркетинга, продаж (основной продукции и прочей реализации), бюро дизайна нового товара, экспериментальной лаборатории, отдела подготовки производства, лаборатории нормирования сырья, конструкторской службы, более 10 цехов собственного и подрядного производства, 6 складов готовой продукции (в т.ч. 2 удаленных), подразделения закупок (основного сырья и прочие), складов, отдел кадров, служба управления персоналом и бухгалтерия в части учета получения ТМЦ и рабочего времени (табельщики).

Общее количество пользователей системы в н.в. составляет более 400 человек.

Использование системы в части планирования и оперативного управления продажами и производством позволило предприятию на стадии опытной эксплуатации системы в 2007 г. получить убедительные доказательства повышения эффективности основных бизнес-процессов предприятия, что, в свою очередь, позволило запланировать на 2008 г. увеличение объемов производства и реализации готовой продукции на 14 %.

Директор по корпоративному развитию



А.Б. Глыбин