

Як IBP допоможе автоматизувати багаторівневі ланцюги поставок і збільшити виручку до 3%



Питання оптимізації та поліпшення процесів планування виробництва, постачання та збуту продукції, керування запасами товарів на складах, логістики, швидкого реагування на зміни завжди мають високий пріоритет у порядку денному для ТОП-менеджерів підприємств будь-яких секторів економіки. Ефективне вирішення цих питань призводить до зменшення витрат на транспортування, зберігання та дистрибуцію продукції. Від автоматизації бізнес-процесів також залежить рівень якості сервісу та збереження (а краще збільшення) лояльності клієнтів. А все це напряду впливає на збільшення виручки та доходів компанії.

Своєчасні обґрунтовані стратегічні рішення мають вирішальне значення для життєдіяльності будь-якого підприємства, особливо під час економічних криз, які відчутно впливають на зміну попиту та пропозиції на ринку.

Найбільш ефективний пакет інструментів для вирішення комплексу таких завдань – це SAP Integrated Business Planning (SAP IBP). Цей хмарний програмний продукт складається з багатьох модулів і дає змогу великим підприємствам – виробникам продукції моделювати та інтегрувати зусилля щодо планування:

- виробничих операцій;
- ланцюжка поставок;
- складських запасів товарів та сировини;
- капітальних вкладень (CAPEX) та операційних витрат (OPEX);
- рентабельності продуктів;
- продажів і фінансових операцій;
- дохідності компанії та її клієнтів;
- кривих ринкового попиту;
- конкурентної стратегії;
- запуску нових продуктів
- фінансового результату тощо.

SAP IBP використовують багато світових та регіональних виробників товарів з різних індустрій, зокрема:

- оптової та роздрібної торгівлі (FMCG);

- фармацевтики;
- телекомунікаційних послуг (Telecom);
- агропромислового комплексу;
- авіаційного, залізничного, автотранспорту та машинобудування;
- інформаційних технологій (IT);
- електроніки та електронних комплектуючих;
- металургії, нафто-, гірничо- та газовидобувної галузі;
- енергетики тощо.

Серед відомих компаній світового рівня, що використовують SAP IBP у своїй діяльності, можна побачити UNICEF, EY, American Airlines та Coca Cola. У списку українських великих компаній, що інтегрували цю систему – Фармак та ціла низка з різних секторів економіки.

Чи може компанія обійтися без інтегрованої системи бізнес-планування

Звісно, можна обійтися. Можна продовжувати користуватись цілим набором старих програмних рішень, що не інтегровані між собою, мають окрему звітність та модулі аналітики. Але такі розрізнені системи не здатні ефективно збалансувати планування попиту та відповідних промислових потужностей великої компанії з розгалуженою мережею виробничих комплексів та складів. За такого підходу менеджмент не має можливості побачити цілісну картину і, відповідно, прийняти стратегічні управлінські рішення. Програмні рішення у такій архітектурі не здатні оперативно контролювати та поліпшувати логістику і рух запасів продукції між складами та замовниками, а також математично точно вибудувувати конкурентну стратегію та контролювати бізнес-процеси усіх підрозділів.

Без інтегрованого планування та можливості моделювати різні сценарії процесів, компанії стикаються з такими труднощами:

- недостатність аналітики і відсутність необхідних інструментів звітності, що ускладнюють точне прогнозування попиту;
- структурованість бізнесу не дозволяє швидко реагувати на нестабільні ринкові умови;
- складність логістики через багаторівневі процеси ланцюжка поставок;
- фрагментовані системи з неоднорідною або відсутньою інформацією призводять до прогалин у плануванні й виконанні стратегічних планів;
- низька клієнтоорієнтованість призводить до втрати замовлень;
- відсутність єдиного централізованого обліку усіх операцій і недостатній рівень контролю за ними;
- продукти мають різні стратегії виходу на ринок, схеми дистрибуції та життєві цикли.

За відсутності інтегрованої системи комплексного бізнес-планування компанія відчуватиме вплив таких негативних наслідків:

- нестиме надмірні та недоцільні витрати на надлишкове виробництво продукції;
- збільшуватиме OPEX тоді, коли можна було б цього уникнути;
- не зможе оперативно прогнозувати та реагувати на падіння попиту;
- накопичуватиме на складах продукцію;

- не зможе збалансувати портфель продуктів, коли цього потребує ситуація на ринку чи у відповідь на кроки конкурентів;
- надаватиме нижчий рівень сервісу через затримки та збої у логістиці;
- неефективно керуватиме багаторівневими ланцюгами поставок продукції;
- не зможе оперативно прогнозувати та поліпшувати фінансовий результат.

Через недосконалість логістики клієнти будуть отримувати продукцію пізніше, ніж її надають конкуренти, а компанія регулярно стикатиметься з ризиками недоотримати прибуток та з втраченими можливостями. В сучасних умовах ведення бізнесу такі ризики небезпечні, бо висока конкуренція на ринку потребує лише пришвидшення темпів створення та постачання продукції на всіх етапах виробничо-логістичного циклу. З іншого боку, трапляються моменти, коли під впливом зовнішніх чинників (пандемія, цінові війни на ринку) доцільно на певний час уповільнити конвеєр. Але без аналітичної системи буде складно точно спрогнозувати і вирахувати цей момент.

Які переваги надає компанії впровадження SAP IBP

Впровадження та розгортання системи SAP IBP дасть змогу:

- передбачати ризики та використовувати можливості взаємодії між усіма підрозділами;
- користуватися вбудованими алгоритмами прогнозування та аналізу;
- одночасно працювати з одними й тими ж даними з будь-якої локації;
- на основі даних в реальному часі удосконалювати керування виробництвом, складами, логістикою, дистрибуцією та взаємовідносинами з контрагентами.

Системне та широке використання SAP IBP приведе до зменшення витрат та збільшення прибутковості завдяки чіткому плануванню та контролю усіх ланок та напрямів діяльності компанії.

З використанням інтегрованої системи бізнес-планування компанія отримає:

збільшення виручки на 2-3%

завдяки

- своєчасному прийняттю управлінських рішень топ-менеджерами на середньостроковому плануванні;
- більш повному завантаженню потужностей підприємства (виробництво, транспорт, склад);
- зростанню рівня сервісу;

скорочення запасів матеріалів (готова продукція, напівфабрикати, сировина тощо) на 5-20%

завдяки

- врахуванню обмежень ланцюжка поставок;

- використанню оптимізаційних методів під час розрахунку мережі поставок;
- збільшенню частоти перепланування;
- зменшенню бакета планування;
- своєчасному повідомленню про відхилення від плану в мережі поставок;
- багаторівневій оптимізації страхових запасів;

збільшення рівня сервісу на 10-50%

та

зменшення витрат на транспортування, складське зберігання, дистрибуцію на 5-15%

завдяки

- зменшенню витрат через своєчасне прийняття управлінських рішень топ-менеджерами під час середньострокового планування;
- зниженню обсягів позапланових робіт (виробництво, транспорт, склад);
- зниженню витрат від скорочення запасів;

зменшення собівартості відвантаженої продукції на 2-3%

завдяки зниженню витрат на транспортування, складське зберігання, дистрибуцію;

зменшення виплат за використання залучених грошових коштів на 2-3%. Інтегрований процес середньострокового та довгострокового планування діяльності усіх підрозділів (включаючи фінанси, виробництво, транспорт, збут, закупівлі тощо) надає можливість більш точно формувати бюджет. Як наслідок – вдається збалансувати своєчасне запозичення грошових коштів на більш вигідних умовах та на коротший строк.

Якісні зміни

Компанії отримають:

- єдиний інтегрований план, що дасть змогу зменшити боротьбу за ресурси між підрозділами компанії;
- гнучкі інструменти прогнозування;
- єдиний процес планування усіх багаторівневих ланцюгів поставок за участю усіх підрозділів та філій компанії;
- інструменти моделювання та аналітики «якщо – то», які нададуть можливість приймати більш точні управлінські рішення, як тактичні, так і стратегічні;
- матрицю ключових показників ефективності (KPI) для кожного підрозділу та працівника;
- єдиний продуктовий каталог (портфель продуктів).

Основні модулі та їх функції

SAP Integrated Business Planning	Основні функції
SAP Integrated Business Planning for Sales and Operations Planning	Спрощує процеси планування збуту та операції для забезпечення балансу між потребами і поставками з інтеграцією фінансового та оперативного планування. Дає змогу використовувати різні моделі планування та контролювати усі продажі та операції
SAP Integrated Business Planning for Demand	Пропонує набір алгоритмів для середньо- та довготривалого прогнозування і ретельного статистичного аналізу даних потреб з використанням інструментів прогнозувальної аналітики
SAP Integrated Business Planning for Inventory	Багаторівнева оптимізація запасу гарантує більш стислі терміни поставки і відсутність проблем з неточним обліком кількості продукції. Дає змогу надавати клієнтам максимально високий рівень обслуговування
SAP Integrated Business Planning for Response and Supply	Моделювання схем планування поставок, попереднє планування потужностей, фінансової інтеграції і обмежень по матеріалах та ресурсах. Дає можливість моделювати повний логістичний ланцюжок, планування замовлень по періодах, визначає пріоритети у розподілі замовлень
Supply Chain Control Tower	Дає змогу вести облік історичних та запланованих KPI з наявним необхідним набором інструментів та сценаріїв планування

Якщо ваша компанія має амбіційні плани:

- стати лідером у своєму сегменті чи ринку;
- перемогти конкурентів;
- розширити географію продажів;
- надавати більш якісний сервіс;
- максимально оптимізувати бізнес-процеси та покращити роботу усіх своїх підрозділів
- оперативно реагувати на будь-які зміни ринку і навіть вміти їх завчасно прогнозувати

то інтегрована система комплексного бізнес-планування – саме те рішення, що допоможе досягти таких цілей.

Такі системи як SAP Integrated Business Planning у різних країнах використовують відомі компанії, що займають лідерські позиції або входять до ТОП-10 у сферах своєї діяльності.

Зокрема, в Україні такі компанії як Фармак і Метінвест, що впровадили систему SAP Integrated Business Planning, є провідними на ринку і займають лідерські позиції у своїх секторах.

Фармак посідає позицію № 1 на фармацевтичному ринку України за обсягом продажу лікарських засобів та є найбільшим експортером цієї продукції у понад 20 країн світу. Метінвест є найбільшою металоторговельною компанією в Україні, що входить до ТОП-50 металургійних компаній світу.