

CARABI Logistics.
Управление поставками

POWERED BY
ORACLE

www.carabi.ru

CARABI Logistics.

Управление поставками



Поставка товаров в современных условиях – это, прежде всего, ориентация на потребности клиента в условиях работы на рынках высокой конкуренции. При этом необходимо провести работу с клиентами, сформировать консолидированные заказы поставщикам, чтобы логистика смогла выполнить доставку точно в срок.

Дистрибьюторские компании формируют сети представительств в регионах, тем самым расширяя географию своего бизнеса. При этом возникают проблемы перераспределения товарных и финансовых ресурсов между регионами, для решения которых требуется проведение оптимизации межфилиальных перевозок.

Задачи оптимизации приходится решать и при закупке товара, поскольку необходимо отслеживать связь между прогнозом продаж и объемами фактических закупок для организации поставок товара клиенту, а также учитывать интенсивность заказов.

Для построения связей между заказами поставщикам и продажами, требуется анализировать большой объем разнородной информации, в особенности при поставках товаров широкой номенклатуры. При оптимизации поставок можно добиться не только снижения складских расходов на хранение и обработку товара, но и повышения эффективности использования капитала.

Транспортная логистика является неотъемлемой функцией дистрибьюторской компании. Чем крупнее компания, тем более сложны цепи поставок, и тем более трудна их оптимизация. Для решения этой задачи необходима не только интеграция всех логистических процессов в единый центр обработки, но и предоставление эффективного инструмента планирования и мониторинга выполнения логистических задач.

Клиенты с каждым днем желают получать все больший и больший сервис: сокращение времени поставки, конкурентоспособную цену товара, достойный сервис по замене брака, гарантийное обслуживание. Поставки товара, отвечающие современным требованиям рынка, выделяют в отдельное направление – Demand Driven Supply Networks (DDSN), спрос-ориентированные сети поставок.

Мы полагаем, что успех предприятия на рынке дистрибуции невозможен без внедрения единой корпоративной системы управления всеми филиалами и складами, в которой прописан весь бизнес-процесс компании, начиная от формирования коммерческого предложения и заканчивая доставкой товара клиенту. Эффективность единой системы имеет решающее значение, а поддержка возможности быстро адаптироваться при изменении рынка сыграет немаловажную роль как при коррекции текущих планов, так и при стратегическом планировании.

В роли такой системы может выступить CARABI Logistics.

Директор группы компаний «КАРАБИ»

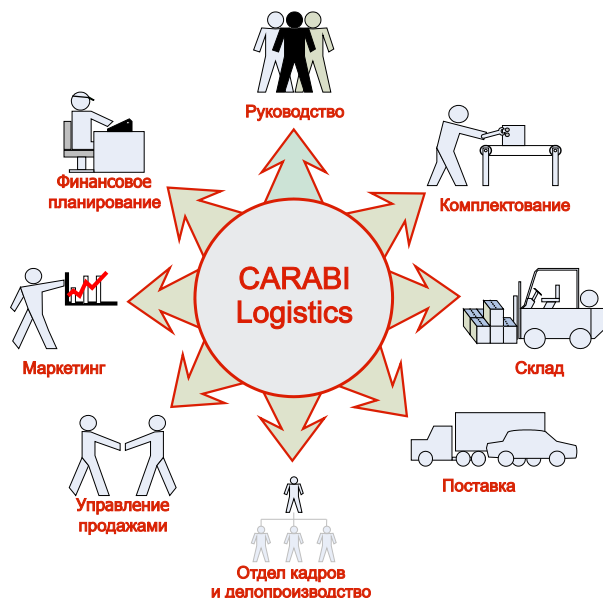
Валерий Еникеев

Благодаря чему можно повысить эффективность поставок?

Решение CARABI Logistics предназначено для единого управления компанией с филиалами и/или географически распределенными складами, специализирующейся на продаже многономенклатурной продукции от сети поставщиков клиентам с различными потребностями.

CARABI Logistics включает в себя следующие базовые функциональные возможности, которые играют важную роль для эффективного управления поставками, а все вместе позволяют вывести бизнес на новый уровень эффективности. Это, прежде всего:

- управление продажами клиентам и формирование коммерческих предложений, заявок, согласование с клиентом условий сделок;
- управление договорными отношениями с контролем условий оплаты и поставки;
- формирование заказов поставщикам на основе заявок от клиентов с учетом анализа товарных запасов на складах компании, распределение заказов по поставщикам;
- автоматическое создание заказов на пополнение склада;
- ценообразование;
- полный комплекс складского учета, включающий учет партий и адресное хранение, динамическую настройку адресного склада, возможности использования штрих-кодирования и чипирования товаров и документов, управление сертификатами на товар;
- транспортная логистика: создание и управление логистическими задачами, формирование маршрутных листов с отслеживанием товара в пути и факта доставки;
- управление рекламациями и обработка претензий как от клиентов, так и направленных поставщикам или транспортным компаниям;
- диспетчеризация сквозных процессов;
- управление финансовой деятельностью: распределение поступающих платежей, анализ дебиторской и кредиторской задолженности, планирование поступлений и расходов денежных средств, работа с банками с использованием современных IT-технологий.



CARABI Logistics – это бизнес-решение, в котором обобщен опыт крупных дистрибьюторских компаний, построенное на базе платформы управления бизнес-процессами CARABI 4.

Адаптация решения под конкретные задачи организации осуществляется на уровне внесения изменений в бизнес-процессы, без переработки ПО.

При необходимости, в данное решение могут быть включены «лучшие практики», которые наиболее подходят для конкретной организации.

Примеры внедрений

CARABI Logistics внедрена в компании МК “Юникс”, Екатеринбург.

МК “Юникс” является одним из крупнейших предприятий, обеспечивающих в рамках государственных программ и коммерческих договоров медицинские учреждения России и инвалидов по линии Фондов социального страхования, продукцией медицинского назначения: от расходных материалов и средств реабилитации до современных диагностических комплексов.

В компании 12 филиалов и более 50 складов от Калининграда до Владивостока работают в единой системе CARABI Logistics, департамент транспортировки располагает своим транспортом, а также использует передачу товара в транспортные компании.

Внедрены все основные бизнес-процессы дистрибьюторской деятельности, а также бизнес-процессы взаимодействия с Фондами социального страхования.

Сити-логистика на базе CARABI Logistics успешно работает в компании “Veneta System”, Италия-Россия

Компания является мировым лидером в области восстановления картриджей для принтеров, имеет филиалы в Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Воронеже и др.

Вся деятельность компании ведется только в CARABI. Внедрена система работы с клиентами, учет производственной деятельности, управление складами с использованием штрих-кодирования, сити-логистика для приема и доставки продукции клиентам.

Функциональные возможности CARABI Logistics

Управление продажами

Включает полное сопровождение взаимоотношений с клиентами:

- ведение договоров с заказчиками, формализация условий оплат и поставок для автоматического отслеживания задолженности клиента, указание на необходимость доставки, способ перевозки, сроки поставки с учетом процента остатка срока годности;
- создание заявок от клиентов, формирование коммерческих предложений, предоставление скидок, возможность выставления заявок на основе спецификаций и контроль превышения лимитов по контрактам;
- проверка наличия товаров на складах филиалов, поиск возможности отгрузки с ближайшего склада;
- проведение отгрузки товаров клиентам, подготовка частичной отгрузки, допоставки товара;
- сопровождение всех сделок необходимыми документами;
- анализ продаж, полный финансовый мониторинг сделок;
- замена товара, обработка рекламаций, допоставка взамен бракованного товара.

Взаимодействие с поставщиками

Основной бизнес-процесс предполагает автоматическое выставление заказов на основе заявок от клиентов.

При этом, если товар заказывается у одного поставщика, то поставщик в заказе определяется автоматически.

Также рассчитывается планируемый срок доставки на основе опыта предыдущих взаимоотношений с поставщиком и логистических норм доставки.

Бизнес-процесс работы с заказами также предусматривает:

- ведение базы поставщиков и договоров с поставщиками, в т.ч. валютных, с учетом условий Incoterms 2000. Формализация условий оплаты и поставки позволяет автоматически формировать платежные документы и отслеживать задолженность поставщикам;
- автоматизированный запрос коммерческого предложения на поставку, запрос нескольким поставщикам;
- консолидацию и разбивку заказов с учетом конкретных условий взаимодействия с поставщиком, оптимизацию по сумме заказа, по объему поставки и другим критериям;
- подтверждение заказов от поставщика, внесение данных о готовности товара к отгрузке;
- передачу заказа к поставке в подразделения логистики и склада;
- ведение мониторинга по взаиморасчетам с поставщиками.



Транспортная логистика

Система транспортной логистики подразумевает автоматическое создание логистических задач: довести груз из одной точки в другую с информацией об объеме, весе груза, ценности и других специфических условиях перевозки. Данные поступают из следующих бизнес-процессов:

- заказы поставщиков: получение товара от поставщика и доставка до склада;
- организация прямой поставки товара клиенту;
- заявки от клиентов: отгрузка товара со склада;
- организация межскладских перемещений товаров;
- доставка документов и писем;
- доставка возвратов от клиента, возврат поставщику, обработка рекламаций по доставке;
- поступление задач на перевозку из внешних систем.

Логистическая система предусматривает интеллектуальную настройку, которая предустановлена в решении CARABI Logistics. Это гео-зоны, настройка федеральных и региональных направлений перевозки, логистические нормативы, автоматическая привязка адресов доставки к зонам и направлениям.

Сформированный маршрут предусматривает использование настраиваемых направлений, проходящих через населенные пункты, в которых имеются логистические задачи, перестановку задач по порядку следования (они заранее отсортированы оптимально с т.з. системы), возможность выбрать транспортное средство, добавить или исключить груз из маршрута, оформить страховку при необходимости страхования груза.

Система предусматривает организацию мультимодальных перевозок, возможность совмещенной поставки как различными видами транспорта (авто, ж/д, авиа), а также с использованием своего транспорта и сторонних транспортных компаний.



Складская логистика (WMS)

Бизнес-процесс управления складской логистикой выполняет задачи учета, приемки, хранения и расходования товара, а также позволяет выполнять дополнительные задачи склада (например, списание товара, инвентаризацию без остановки склада и др.).

Часть складских задач система выполняет автоматически. Это достигается благодаря работе в едином информационном пространстве. Также организуется тесное взаимодействие с другими подразделениями, например, с транспортной логистикой. Так, накладные на приход и расход товаров создаются автоматически на основе заявок и заказов товаров, выполняется автоматическое резервирование товара на складе, а при приемке товар автоматически размещается в зоне приемки.

Система поддерживает одновременную работу нескольких складов, партионный учет и адресное хранение товаров на складе, кодирование адресного пространства склада, что позволяет точно знать размещение товара на складе и управлять его оборачиваемостью.

Штрих-кодирование или чипирование товара позволяет свести к минимуму ошибки при складских операциях. Предусмотрены возможности разделения бизнес-процесса приемки и размещения товара, что способствует увеличению скорости обработки.

Автоматизированы рутинные операции по работе с сертификатами на товары, осуществляется подготовка необходимых документов для поставки и хранения товара, печать ярлыков и другие складские документы.

Финансы

Финансовый блок объединяет весь бизнес компании, преследуя цель наладить полный управленческий учет и планирование денежных средств.

Например, для оплаты заказов формируются заявки на платеж в соответствии с условиями оплаты в договорах, что позволяет управлять бизнесом на основе оперативного планирования движения денежных средств. Подписание и контроль исходящих платежей ведется с учетом специфики компании, проводится необходимое согласование оплат в соответствии с принятыми регламентами (например, руководителем подразделения и финансовым директором). Подписанные платежи могут быть выгружены в клиент-банк. Предусмотрена обработка поступающих по системе клиент-банк выписок по расчетным счетам.

Поступление денежных средств от клиентов распределяется в полуавтоматическом режиме по выставленным счетам, а управление задолженностью по заявкам определяет возможность отгрузки товара. Распределение платежей возможно как по счетам, так и по счетам-фактурам (по фактическому движению товара). Данные о платежах и поступлениях могут быть переданы в 1С: Бухгалтерия.

Благодаря ведению полного финансового учета, в системе появляются возможности прогнозирования поступления и расходования денежных средств с гибкой настройкой детализации и выдачи данных по периодам.

Преимущества для руководителя

Благодаря тому, что вся компания работает в едином информационном пространстве, руководители могут в режиме реального времени, в любой точке мира, отслеживать, анализировать и управлять коммерческой и финансовой деятельностью как компании в целом, так и каждого направления деятельности.

Это относится как к топ-менеджерам и владельцам компании, так и к руководителям подразделений, в рамках имеющихся у них полномочий и прав доступа к информации.

Гибкость системы позволяет руководителю с минимальными затратами вносить изменения в существующие бизнес-процессы, учитывать конкретные изменения бизнеса компании, относящиеся к текущей ситуации. Таким образом компания может своевременно адаптироваться к меняющимся условиям рынка.

Технологические особенности CARABI Logistics

Открытость архитектуры

Решение CARABI Logistics построено на основе системы управления бизнес-процессами CARABI 4. Поскольку в системе предусмотрена гибкая архитектура, при корректировке бизнес-процесса компании возможно внесение изменений на уровне настройки. Доступ к данным может быть настроен с детализацией до реквизита информационного объекта, а права перехода и запуска отчетов могут быть настроены, в том числе, и персонально.

«Тонкий клиент» работает в любом месте, где есть Интернет

Система построена на технологии «тонкого клиента»: пользователь, после проверки системой безопасности, может подключаться в любом месте, где есть Интернет, и работать в CARABI Logistics также, как работает на своем рабочем месте.

Единая работа филиалов

Все филиалы компании работают в едином информационном пространстве. При формировании консолидированных заказов может быть выбрана стратегия группировки заказов по филиалам, например, на складе распределения. Таким образом, предприятие получает максимум преимуществ благодаря возможности анализа и управления состоянием как компании в целом, так и любого филиала в разрезе каждого из бизнес-процессов компании.

Система на будущее

Поддержка внесения изменений в бизнес-процессы «на лету» является эффективным инструментом вывода предприятия на новый этап развития. Техническая поддержка системы и ее сервисное обслуживание в дальнейшем выполняются квалифицированными специалистами на высоком уровне.

Интеграция с технологиями Oracle

Бизнес-решение CARABI Logistics полностью учитывает особенности архитектуры промышленных СУБД Oracle Database, развивается и оптимизируется с учетом новых технологий и средств разработки, предлагаемых корпорацией Oracle, что позволяет постоянно повышать производительность и обеспечивать стабильную и непрерывную работу. Система управления базами данных Oracle Database является одной из ключевых составляющих архитектуры комплекса CARABI Logistics.

Для обеспечения надежности и отказоустойчивости может быть использована технология Oracle DataGuard. Data Guard позволяет создать и поддерживать копию рабочей базы данных, функционирующую в режиме «горячего» резерва. Эта резервная база данных может находиться где угодно - на другой стороне земного шара или в том же центре обработки данных. Это решение позволяет сохранить базу данных даже в случае катастрофического события, затронувшего основной центр обработки данных.

Для критически важных систем, таких как комплекс CARABI Logistics, требуется гарантированно-быстрое восстановление. Не менее важным критерием, чем скорость, является предсказуемость времени восстановления. Уникальная технология Fast-Start Fault Recovery гарантированно ограничивает время, необходимое для восстановления базы данных после системного сбоя или сбоя экземпляра. СУБД автоматически оптимизирует операции по сохранению измененных данных, но в случае необходимости для поддержания желаемого времени восстановления, принудительно производит их запись на диск.

Архитектура СУБД Oracle рассчитана на работу с огромными объемами данных и большим (десятки и сотни тысяч) числом пользователей. Указанное обстоятельство обеспечивает практически бесконечную масштабируемость системы на базе комплекса CARABI Logistics на платформе Oracle Database.

Для обеспечения надежности, отказоустойчивости и масштабируемости CARABI Logistics может использовать опцию Real Application Clusters (RAC), что позволяет строить отказоустойчивые и хорошо масштабируемые серверы баз данных на основе объединения нескольких вычислительных систем.

Уникальная способность СУБД Oracle работать со всеми типами данных: от традиционных таблиц до XML-документов и картографических данных, позволяет рассматривать ее в качестве оптимального выбора для технологической платформы комплекса CARABI Logistics.

Другие решения CARABI

Управление услугами

Идеально подходит для организаций, специализирующихся на предоставлении услуг. Позволяет вести клиентскую базу и планировать взаимоотношения с клиентами, субподрядчиками, управлять заказами на услуги, отслеживать своевременное оказание и качество услуг, планировать задачи, вести полный финансовый учет. Специально созданный набор специфических отчетов позволяет руководителям предприятия контролировать показатели деятельности в любой точке планеты через Интернет.

Управление производством

Предназначено для организаций, занимающихся производством продукции, и включает в себя оформление заказа, формирование технологической карты, “грубое” планирование, расчет себестоимости, управление производственным процессом, корректировку норм.

Предусмотрены системы обработки рекламаций, учета появления брака, управления ремонтами. Ведение пооперационного сбора фактов и учета на производстве позволяет рассчитать затраты на производство, включая все задействованные ресурсы предприятия. Полный контроль производственного цикла и интеграция производства с другими отделами позволяет объективно отслеживать ход производственного процесса и предоставлять объективную информацию о состоянии производства. Система внедрена на крупных производственных холдингах с разным типом производства, таких как полиграфия и машиностроение.

Управление гос. закупками

Идеально подходит для организаций, желающих расширить сферы своего влияния за счет участия в конкурсах (тендерах) и котировках для взаимоотношений с государственными организациями. Охватывает бизнес-процесс по участию организации в конкурсе(тендере) или котировке начиная с поиска конкурса на сайтах госзаказа и заканчивая анализом выигранных и проигранных конкурсов. Позволяет вести базу гос. учреждений, проводящих конкурсы, контрагентов, субподрядчиков и планировать взаимоотношения с ними, вести полный финансовый учет деятельности. Система позволяет автоматически формировать необходимые документы для участия в конкурсе на основе шаблонов. Специально созданный набор специфических отчетов позволяет руководителям предприятия контролировать показатели деятельности в режиме реального времени.

О корпорации Oracle

Бизнесом корпорации Oracle является информация, — все, что связано с ее использованием, управлением и защитой. На протяжении почти тридцати лет корпорация Oracle, крупнейший производитель корпоративного программного обеспечения, предлагает решения и услуги, позволяющие организациям с максимальной выгодой использовать самую актуальную и точную информацию, предоставляемую их бизнес-системами. Годовой объем продаж компании составляет более 14,4 миллиардов долларов США. Три основных продуктовых семейства корпорации: системы управления базами данных Oracle Database 11g, комплекс связующего программного обеспечения Oracle Fusion Middleware и семейство полнофункциональных бизнес-приложений Oracle Applications. Сегодня Oracle помогает все большему числу правительственных и коммерческих организаций в мире получать максимальную отдачу от имеющейся информации, основываясь на трех принципах: упрощение, стандартизация и автоматизация. Технологии Oracle работают более чем на 275 000 предприятий по всему миру: от компаний малого и среднего бизнеса до глобальных корпораций.

Число лицензированных пользователей Oracle в СНГ превысило 3,5 млн. Технологиями корпорации пользуются десятки тысяч организаций СНГ.

Корпорация Oracle ежегодно выбирает действительно работающие решения, которые помогают предприятиям перейти на новый уровень владения информацией.

Среди таких решений CARABI Logistics.

POWERED BY

ORACLE



ООО "КАРАБИ"
 Россия, 199155, Санкт-Петербург,
 ул. Железноводская, д. 9А, корп. 2
 Телефон: +7 (812) 327-6706
 +7 (812) 930-4-300
 Факс: +7 (812) 327-6706

www.carabi.ru



Оракл СНГ
 Россия, 123317, Москва,
 Краснопресненская наб., д. 18, Москва-Сити,
 бизнес-центр "Башня на Набережной", Блок С
 Телефон: +7 (495) 981-47-80, 641-14-00
 Факс: +7 (495) 641-14-14