

Общество с ограниченной ответственностью
«Название организации»

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор

ООО «Название организации»

_____/Фамилия И.О.

« »
число

месяц

год

Регламент бизнес-процесса Распределение заказов на сборку

Санкт-Петербург, 2011 г.

Перечень изменений

№	Версия	Статус	Дата изменения статуса	Изменения
1.	1.1	В работе	12.04.2011	

Содержание

ТЕРМИНЫ И СОКРАЩЕНИЯ	4
ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	5
Результат процесса	5
Требования к срокам выполнения процесса.....	5
Владелец процесса.....	5
Исполнители процесса	5
Субъекты, принимающие участие в выполнении процесса	5
ДИАГРАММА ПРОЦЕССА	6
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ДРУГИМИ ПРОЦЕССАМИ И ВНЕШНЕЙ СРЕДОЙ.....	7
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ПРОЦЕССА	8

Термины и сокращения

Бизнес-процесс	– последовательность действий (подпроцессов), направленная на получение заданного результата, ценного для организации (далее Процесс).
Владелец процесса	– должностное лицо, несущее ответственность за получение результата процесса и обладающее полномочиями для распоряжения ресурсами, необходимыми для выполнения процесса.
Входы бизнес-процесса	– ресурсы (материальные, информационные), необходимые для выполнения и получения результата процесса, которые потребляются или преобразовываются при выполнении процесса.
Выходы бизнес-процесса	– объекты (материальные или информационные), являющиеся результатом выполнения бизнес-процесса, потребляемые другими бизнес-процессами или внешними по отношению к организации клиентами.
Исполнитель процесса	– подразделение или должность сотрудника, выполняющего процесс.
Механизмы бизнес-процесса	– ресурсы (технологические, трудовые), используемые для выполнения процесса, целиком не потребляющиеся при выполнении одной итерации процесса.
Организационная структура управления	– совокупность специализированных функциональных подразделений, взаимосвязанных в процессе обоснования, выработки, принятия и реализации управленческих решений (далее Организационная структура).
Подпроцесс	– бизнес-процесс, являющийся составной частью вышестоящего процесса.
Процедура	– бизнес-процесс нижнего уровня, содержащий последовательность конечных (не требующих дополнительной детализации) операций (функций).
Управление бизнес-процесса	– управляющие воздействия, регламентирующие выполнение процесса.

Общие положения

Настоящий документ является регламентом бизнес-процесса «Формирование плана отгрузки»

- Формирования единых правил и требований к организации процесса.
- Установления ответственности за результат процесса.
- Унификации и стандартизации документооборота.

Результат процесса

Основным результатом процесса является заказ на сборку.

Требования к срокам выполнения процесса

Заказ распределяется сразу после создания его в информационной системе.

Владелец процесса

Владельцем процесса является:

№	Должность	Подразделение	Предмет деятельности
1.	Коммерческий директор	Управление организации	Управление продажами и отгрузкой продукции

Исполнители процесса

Основными исполнителями процесса являются:

№	Организационная единица	Подразделение	Предмет деятельности
1.	Менеджер по продажам	Отдел продаж	Продажа продукции

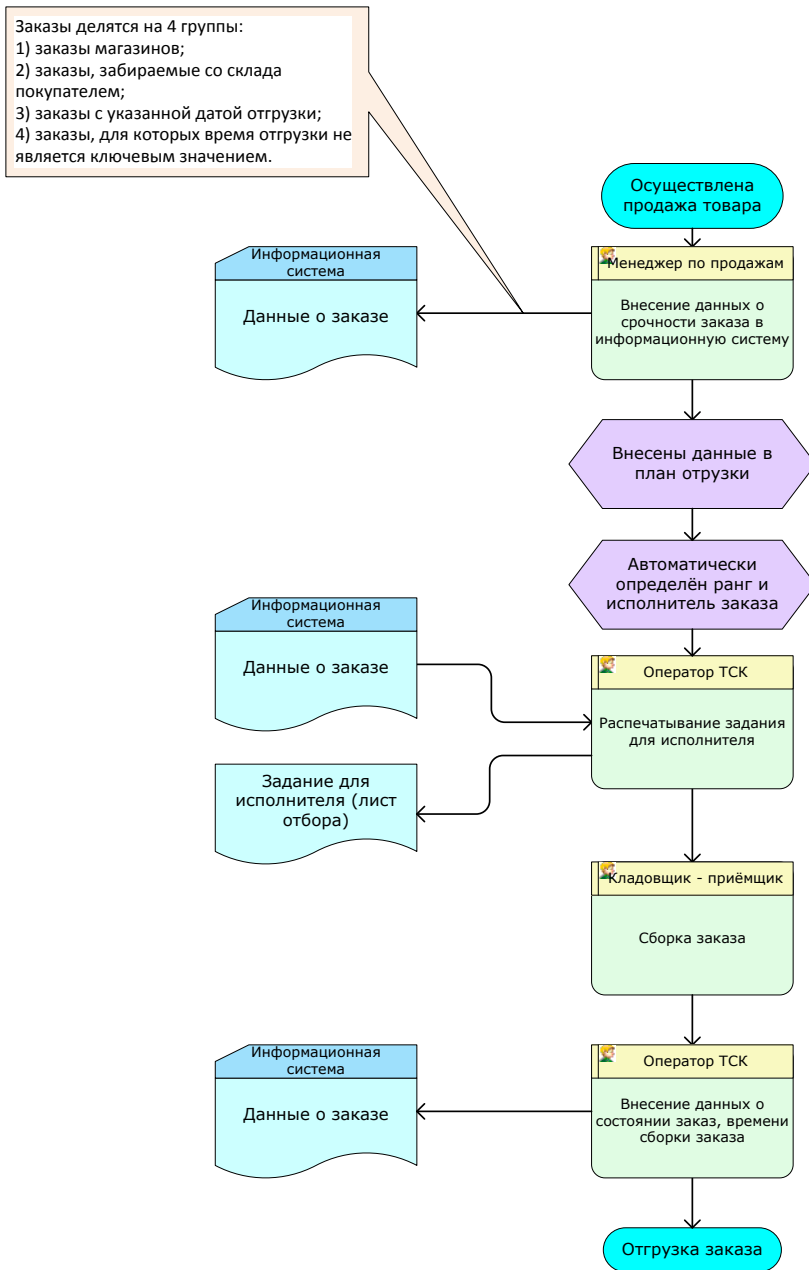
Субъекты, принимающие участие в выполнении процесса

Участниками процесса являются:

№	Тип участия	Организационная единица	Подразделение	Предмет деятельности
1.	Отслеживает правильность исполнения	Программист	Служба информационных технологий	Обеспечение работы информационных систем
2.	Передаёт результат	Оператор товарно-складского комплекса	Товарно-складской комплекс	Оперативное управление приёмкой, хранением и отгрузкой ТМЦ

Диаграмма процесса

Порядок распределения заказов



Взаимодействие с другими процессами и внешней средой

При выполнении процесса «Распределение заказов на сборку» осуществляется взаимодействие с другими процессами и с внешней средой по входу, выходу, управлению и механизмам:

Взаимодействие по Выходу

№	Выход	Объекты	Потребитель	
			Процесс/Объект внешней среды	Исполнитель
1	Заказ сборки	Заказ на сборку	Процесс сборки заказа	Комплектовщик - приёмщик

Взаимодействие по Входу

№	Вход	Объекты	Поставщик	
			Процесс/Объект внешней среды	Исполнитель
1	Данные о продаже продукции	Договор продажи	Процесс продажи продукции	Менеджер по продажам

Организация выполнения процесса

После заключения договора продажи продукции и внесения позиций заказа в информационную систему, менеджер по продажам указывает группу, к которой относится заказ. В соответствии с указанной группой заказа, объемом позиций, наличием позиций на складе, их расположением (либо весом) информационная система осуществляет распределение заказа по срочности сборки. Затем, на основании данных о качестве сборки заказа каждым работником склада осуществляется выбор комплектовщика-приёмщика для сборки заказа. Оператор товарно-складского комплекса распечатывает заказ и передает его на сборку.