

09 июля 2020

## **«КОРУС Консалтинг» оптимизирует запасы сырья в «Орматек»**

**ГК «КОРУС Консалтинг» завершила пилотный проект по оптимизации запасов сырья и материалов в компании «Орматек», одного из лидеров российского рынка товаров для сна. Решение реализовано на платформе «1С» для автоматизации и облачного сервиса KORUS | Forecast на базе Microsoft Azure для прогнозирования потребностей. Результаты проекта продемонстрировали возможность сокращения объемов запасов на 50% без снижения внутреннего уровня сервиса. Следующим этапом проекта будет внедрение новых инструментов управления запасами.**

Перед «Орматек» стояла задача оптимизации запасов сырья, необходимого для производства более 5 тысяч номенклатур готовой продукции.

Производитель планировал оптимизировать количество хранящихся на складах материалов, но без возможности точно спрогнозировать продажи, а также без механизмов управления товарной оборачиваемостью и страховыми запасами, закупать меньше было слишком рискованно.

Для улучшения прогнозирования потребностей в сырьевых компонентах, оптимизации плановой оборачиваемости складов и высвобождения финансовых средств, замороженные в запасах, «Орматек» привлек специалистов ГК «КОРУС Консалтинг». Эксперты ИТ-компании предложили



[KORUS | Forecast](#), сервис на базе машинного обучения и технологий больших данных для прогнозирования спроса, развернутый в облаке [Microsoft Azure](#), для решения задач прогнозирования.

«Сложность работы с "Орматек" заключалась в том, что прогнозировать продажи такого штучного товара, как матрас, практически невозможно. Мы предложили сгруппировать продукцию, сделанную из одинакового вида сырья, и таким образом получили несколько сотен кластеров. С ними работает прогнозная модель продаж – и по получаемым данным по производственной спецификации мы определили количество погонных метров конкретной ткани, необходимой в запасах на складе», – рассказывает **Константин Доброток, руководитель группы Service Lab департамента аналитических решений ГК «КОРУС Консалтинг».**

Для оптимизации плановой оборачиваемости сырьевых складов специалисты «КОРУС Консалтинг» спроектировали инструменты ABC-категоризации номенклатуры и настройки параметров планирования поставок в зависимости от принадлежности номенклатуры к той или иной категории – всё это в текущей ERP-системе «Орматек». Подход позволит автоматизировать параметризацию большого числа номенклатур и поддерживать минимальный запас без рисков для уровня сервиса. Для снижения нагрузки на складские площади к ряду сырьевых групп применяется двойная категоризация, которая учитывает не только долю в себестоимости, но и расход паллетомест.

Специалисты «КОРУС Консалтинг» предусмотрели механизм расчета страховых запасов, предназначенных для покрытия непрогнозируемых

потребностей. Он учитывает циклы поставок, среднюю величину ошибки за определенный период и другие факторы. Механизм поможет «Орматек» избежать случаев дефицита сырьевых компонентов.

«Реализовать механизмы управления запасами и планирования поставок мы предложили в используемой "Орматек" системе "1С". Она будет получать из KORUS | Forecast прогноз потребностей в сырье и материалах и пересчитывать объемы с учетом параметров пополнения запасов, уровня страховых запасов, ранее размещенных и текущих запасов. В итоге компания получит спланированные заказы на закупку сырьевой номенклатуры в соответствии с определенной политикой управления запасами. Каждый заказ будет содержать информацию о количестве к поставке, датах размещения и ожидаемого поступления. Самое главное, что подобный механизм легко встраивается в текущий учетный контур системы», – комментирует **Денис Салтыков, бизнес-архитектор группы департаментов ERP ГК «КОРУС Консалтинг»**.

«В течение пилотного проекта прогнозирование в KORUS | Forecast выполнялось с точностью более 75% по подавляющему объему запасов. Качественное планирование потребностей и управление оборачиваемостью показали сокращение объема запасов на 50% по пилотной сырьевой группе. При этом остается потенциал для оптимизации до 70%. Улучшится внутренний уровень сервиса – случаи out-of-stock, по взаимной оценке специалистов "Орматек" и "КОРУС Консалтинг", сократятся на порядок. Предполагаемый эффект проекта – до 100 миллионов рублей сокращения запасов в первый год по всем сырьевым группам», – подчеркивает **Кирилл Карапчук, директор по управлению цепями поставок «Орматек»**.

Теперь специалисты «КОРУС Консалтинг» реализуют интеграцию между сервисом KORUS | Forecast и [платформой «1С»](#), дорабатывают механизмы управления запасами. В ходе проекта будут реализованы и усовершенствованы инструменты ABC/XYZ/FMR-категоризации, анализа статистики out-of-stock, точности прогнозирования, повышения уровня клиентского сервиса. Предполагается поэтапный запуск решения на различных сырьевых категориях в течение первых трех-шести месяцев с момента начала использования.

«Орматек» 19 лет работает на мебельном рынке страны и в настоящее время занимает 32% российского рынка товаров для сна и спальни. Компания обеспечивает полный цикл производства товаров для сна и спальни.

«Орматек» выпускает три тысячи матрасов ежедневно и 23 тысячи единиц мебели ежемесячно. Продукцию компании можно купить в 600 салонах, расположенных в 13 странах мира.