

15 мая 2023

Масложировой бизнес «Русагро» применяет математического двойника цепей поставок от «КОРУС Консалтинг» для оптимизации логистики и закупок подсолнечника

С помощью решения на базе LLamasoft Supply Chain Guru «Русагро Масло» планирует добиться максимальной прозрачности затрат на цепи поставок сырья.

Группа «Русагро» — лидер агробизнеса России. Холдинг занимается производством масложировой продукции, сахара, свиноводством, растениеводством и реализует продукцию в 60 странах мира и 80 городах России. Для построения системного подхода в логистике и оптимального использования элеваторных мощностей в масложировом бизнес-юните компания оцифровала процесс управления цепями поставок сырья.

Ранее в компании использовали традиционный подход к планированию поставок семян подсолнечника, при котором специалисты опирались на экспертное мнение и данные электронных таблиц. Это приводило к очередям



транспортных средств на выгрузке маслоэкстракционных заводов и недозагруженности элеваторов. Компания несла временные и финансовые потери за счет неэффективного использования собственного автопарка и завышенных тарифов на наемный транспорт. Руководство «Русагро Масло» приняло решение разработать математического двойника, позволяющего в безрисковой среде выстраивать и тестировать различные конфигурации цепей поставок. В качестве партнера по проекту холдинг выбрал экспертов по планированию цепочек поставок ГК «КОРУС Консалтинг». В 2022 году департамент выделился в дочернюю компанию LAMACON.

Специалисты собрали требования заказчика, данные и предпосылки для моделирования. С помощью решения LLamasoft Supply Chain Guru разработали тактическую модель на один год с фокусом на сезон урожая подсолнечника. Она определяет оптимальную загрузку мощностей заводов и элеваторов, позволяя учитывать короткий период сбора урожая. Сезонная модель является ориентиром для составления схемы поставок в соответствии с планами закупок сырья в разрезе территорий. Ожидается, что ее использование позволит сократить совокупные операционные затраты до 13%.

Также эксперты создали оперативную модель с горизонтом планирования «на следующий день», которая позволяет эффективнее распределять уже закупленный объем в соответствии с ситуацией на заводах и элеваторах. Обе модели являются комплементарным решением и в совокупности позволяют отслеживать соответствие оперативных решений стратегическим целям. Потенциальный экономический эффект моделей был проверен на исторических данных.

Чтобы процесс планирования в компании был сквозным, а данные из нового решения могли использоваться другими системами, специалисты настроили интеграционные механизмы.

Сегодня в «Русагро Масло» сформирован внутренний центр компетенций по моделированию и оптимизации цепей поставок, его специалисты обучены работе с новым решением. Это позволит компании развивать созданные математические модели и использовать LLamasoft Supply Chain Guru на других контурах масложирового бизнес-направления.



Дмитрий Красилов,
 генеральный директор
 LAMACON (ранее —
 департамент по
 планированию цепей
 поставок в ГК «КОРУС
 Консалтинг»)

Масложировой дивизион «Русагро» инициировал уникальный для агропромышленного сектора проект: полностью оцифровал управление цепочками поставок от момента закупки сырья до его прибытия на заводы. Такая прозрачность поможет холдингу эффективнее использовать мощности собственных элеваторов, повысить гибкость управления цепочками поставок и выровнять загрузку маслоэкстракционных заводов. Для проекта мы разработали две согласующиеся модели математического двойника, которые позволят компании быстро реагировать на меняющиеся предложения фермеров и доступность транспорта, экономя при этом деньги. Это даст «Русагро» преимущество перед конкурентами, а также позволит управлять рисками очень волатильного рынка.

Высокая конкуренция требует от нас повышения операционной эффективности. Для этого мы оцифровываем наиболее ресурсоемкие процессы, используя современные решения на каждом участке сырьевой цепочки. С помощью экспертов «КОРУС Консалтинг» мы создали инструмент для сезонного планирования закупок сырья, основная функция которого — минимизировать операционные затраты. Он позволяет нам упростить управление наполняемостью элеваторов, эффективностью использования собственного и наемного транспорта, равномерностью загрузки производственных мощностей в течение года с учетом их пропускной способности. Сегодня мы видим реальный эффект от использования математического моделирования и рассматриваем возможность использования такого подхода для создания стратегии развития цепочек поставок в будущем.

Константин Волошин,
ИТ-бизнес-партнер Масложирового бизнеса «Русагро»