



**Что лежит в основе данных?  
Массовое производство**

- Была проведена Симуляция на основе данных региональных складов за период прошлого года:
  - Остатки на каждый день
  - Продажи по каждому дню
- Цель демонстрации установить какой эффект от:
  - Пополнения по потреблению
  - Использования системы Симфония (Symphony)
  - Изменений в схеме цепи поставок
- Для анализа используется модуль Симфония - симуляция

# Общая схема

- Производитель продукции массового пользования/потребления:



**ПРОИЗВОДСТВО**



**ЦЕНТРАЛЬНЫЙ СКЛАД**



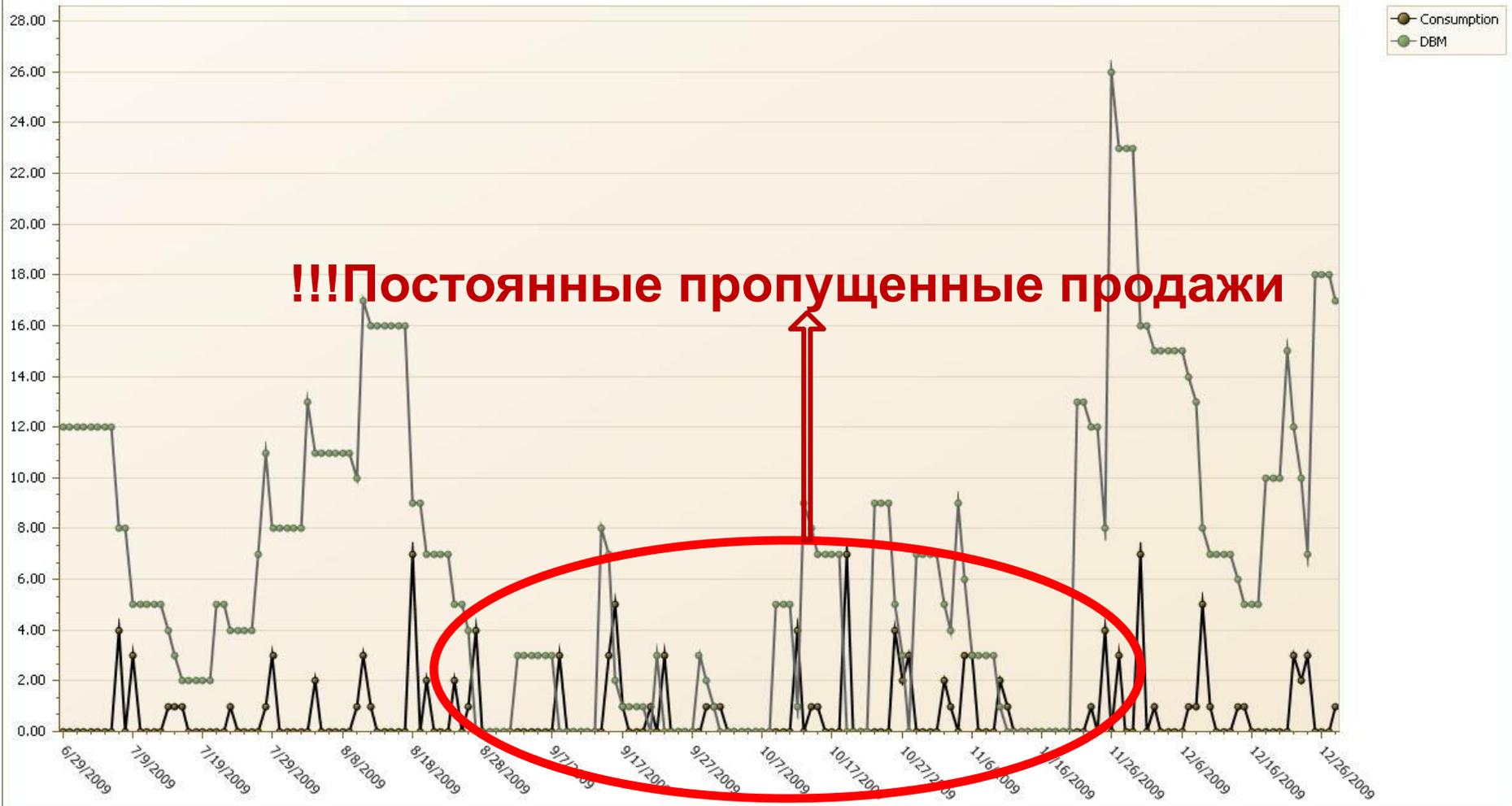
**РЕГИОНАЛЬНЫЕ  
СКЛАДЫ**

Время исполнения заказа 10 дней + время доставки





Stock Location: 00008, Новгород региональный  
SKU: 00018786, Комод Да Винчи 5 ДСП Орех



Stock Location: B0024, Брянск региональный  
SKU: 00018637, Аккорд Люкс пакет № 3 мягкое Кож.Зам Коричневый Бежевый



Stock Location: B0024, Брянск региональный  
SKU: O0003823, Стол рабочий с ящиками 400 ДСП Бук (СР-400 ящ)

## Слишком много замороженных денег



# Как мы управляем сейчас

Stock Location: В0024, Брянск региональный  
SKU: 00008992, Тумба ТВ Рубика ДСП Кедр Светлый Кедр Шоколадный



Stock Location: B0034, 14 Регион.Стерлитамак  
SKU: 00000911, Скамья угловая Аккорд пакет №1 ДСП Орех



**Пропущенные  
продажи**

Stock Location: B0034, 14 Регион.Стерлитамак  
SKU: O0008873, Комод Да Винчи ДСП Орех



Stock Location: B0034, 14 Регион.Стерлитамак  
SKU: 00017920, Боковина скамьи 1 пакет № 5 (мягкое) Кож.Зам Коричневый Бежевый

**СЛИШКОМ МНОГО ТОВАРА**





За период ПОЛ года (с 1 июня по 30 ноября)

Продажи	Маржа	В среднем на складах	Нет Товара в днях	Не заработано РУБ	ROI	Не зараб. %
513 млн р.	171 млн р.	53 млн р.	95,383	<b>10 млн р.</b>	318%	<b>6.02%</b>

- Нехватка 6% деталей мебели:
- В готовый продукт в среднем входит 4-6 деталей.
- **Итого в среднем более чем 20% пропущенных продаж.**

# Упущенная маржа по всем складам

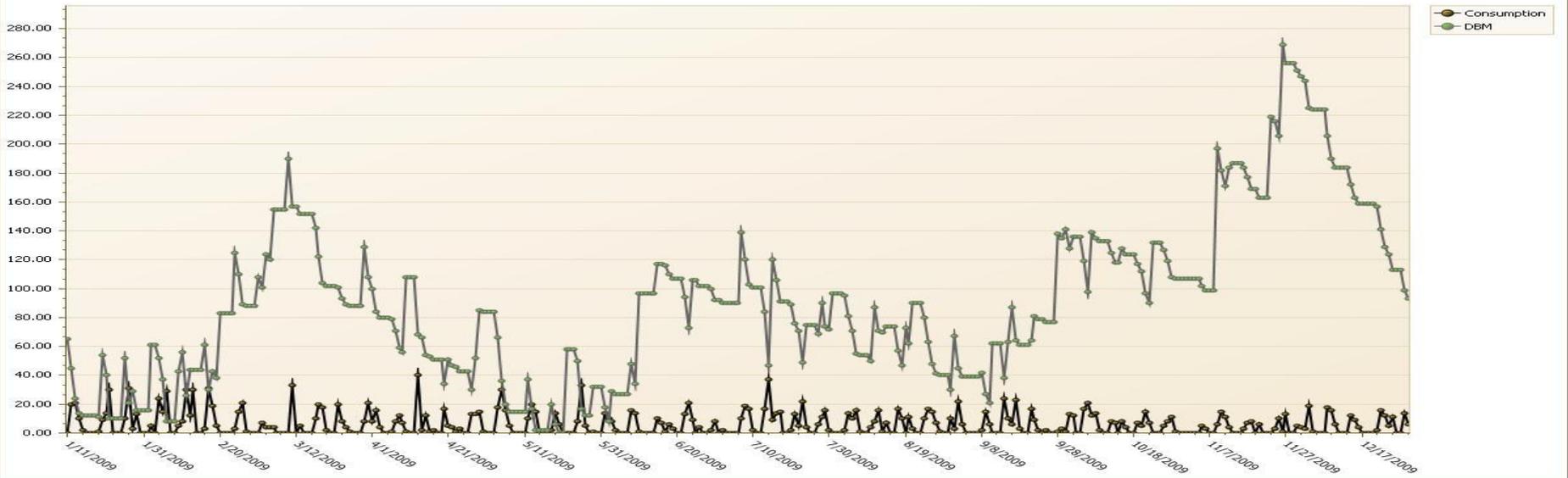




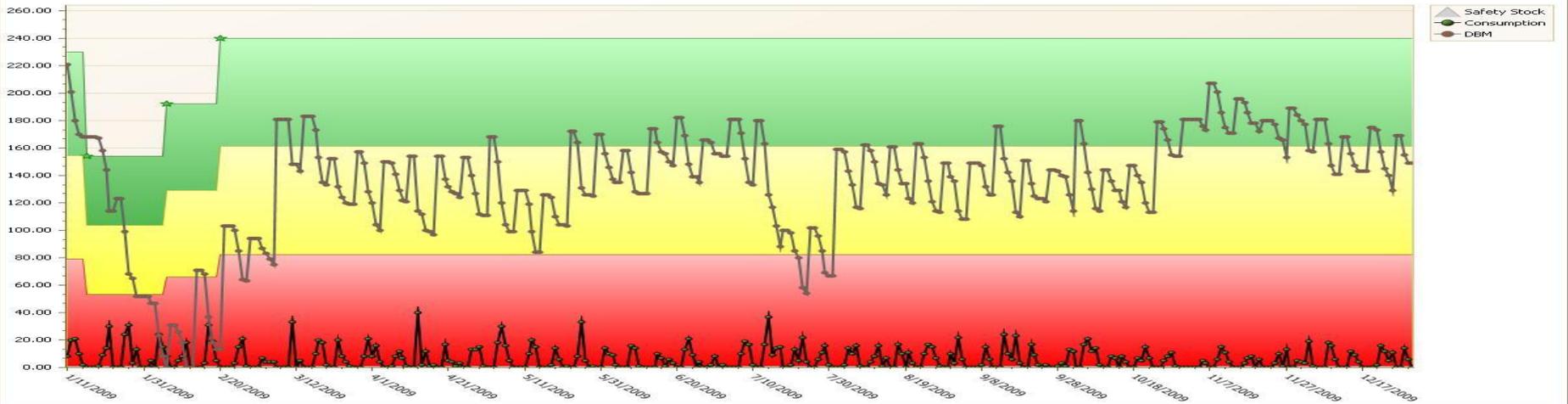
**Излишки товаров после  
окончания сезона**

- Ключевые изменения:
  - Регулирование запасов с программой **Симфония**.
  - Пополнение **по фактическому потреблению**, а не на основе **прогноза**.
  - Держите большую часть запасов далее от точек потребления для использования **силы агрегации** (на центральном складе).
  - **Сокращение времени пополнения** путем устранения времени формирования заказа и за счет увеличения частоты поставок.

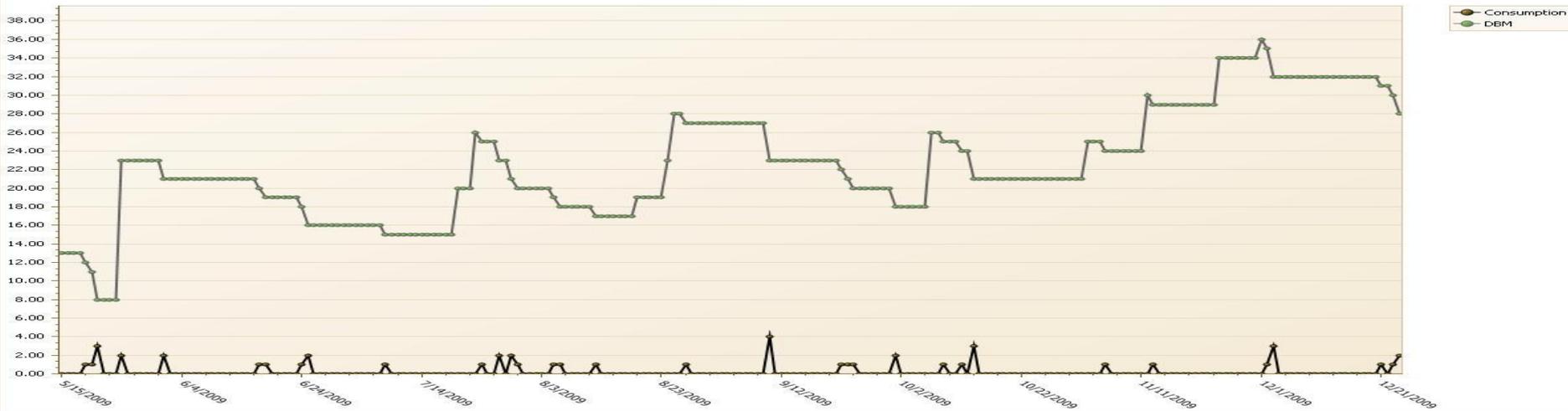
Stock Location: B0012, Екатеринбург региональный  
SKU: 00008231, Комод для спальни Да Винчи Ольха



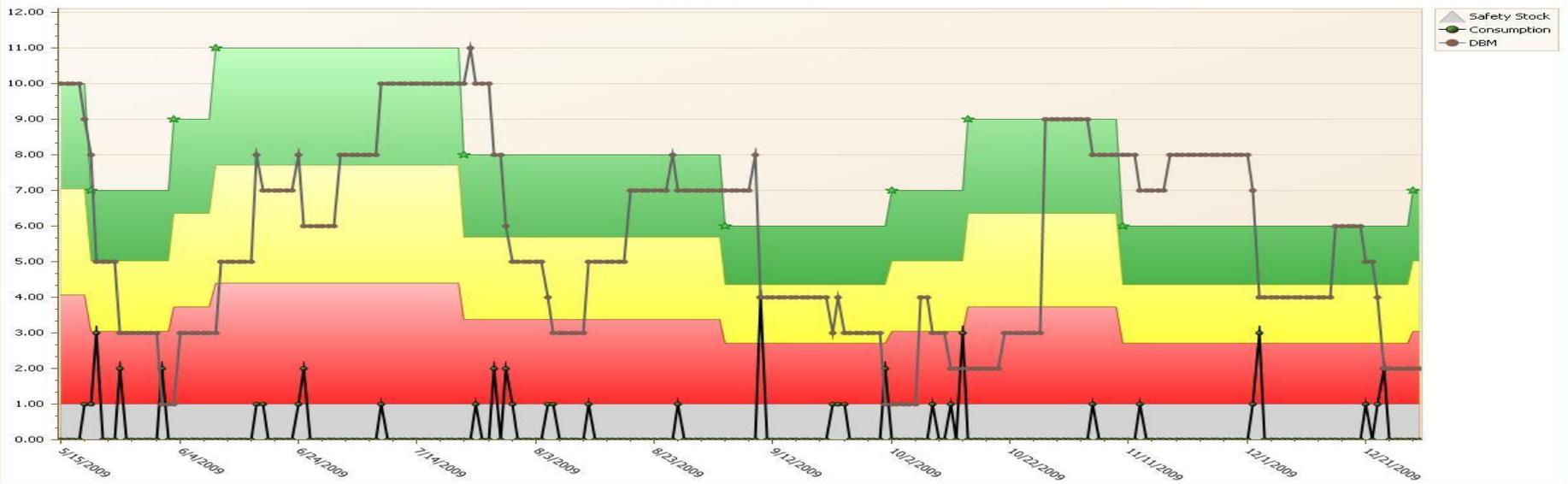
Stock Location: B0012\_SIM, Екатеринбург региональный  
SKU: 00008231, Комод для спальни Да Винчи Ольха



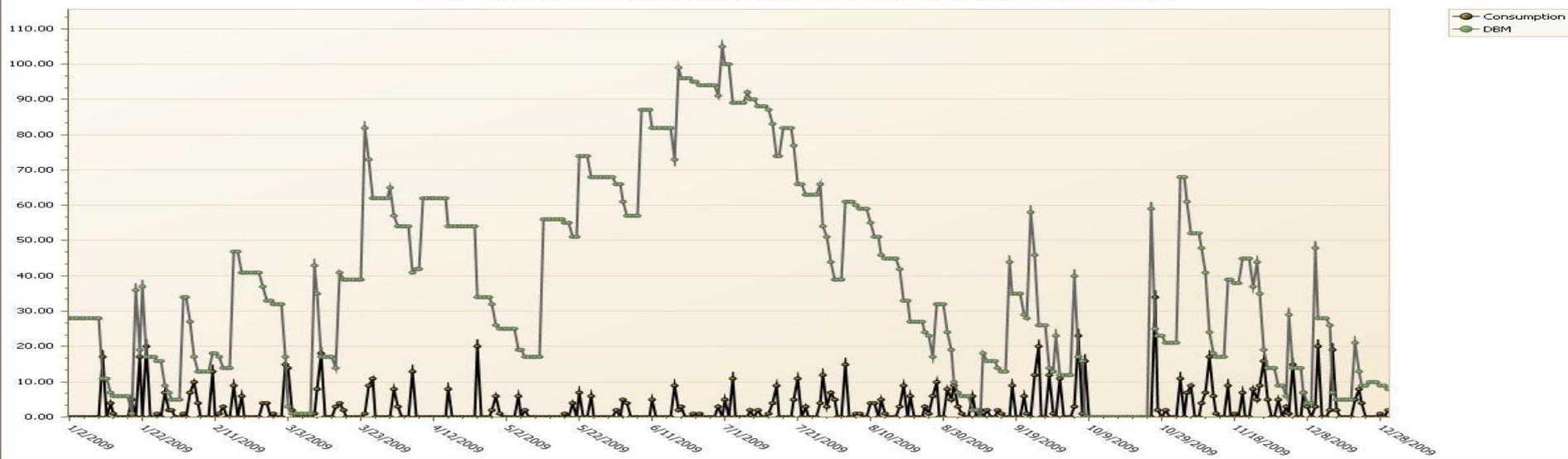
Stock Location: B0024, Брянск региональный  
SKU: O0018637, Аккорд Люкс пакет № 3 мягкое Кож.Зам Коричневый Бежевый



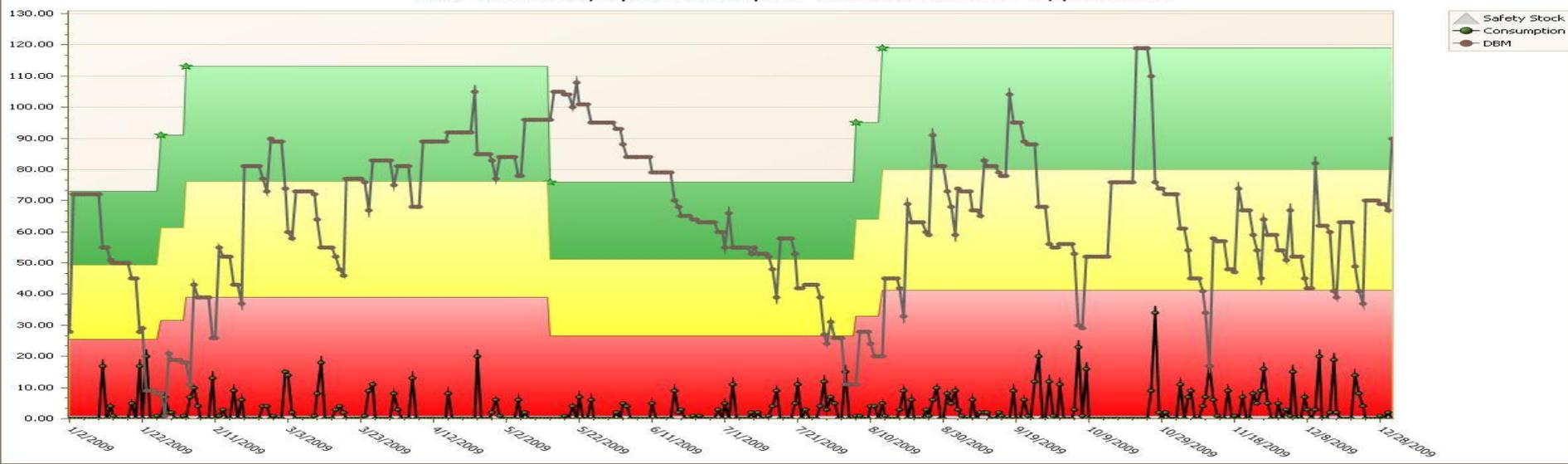
Stock Location: B0024\_SIM, Брянск региональный  
SKU: O0018637, Аккорд Люкс пакет № 3 мягкое Кож.Зам Коричневый Бежевый



Stock Location: B0034, 14 Регион.Стерлитамак  
SKU: O0008719, Прихожая Эврика Вешалка пакет № 5 ДСП Ольха



Stock Location: B0034\_SIM, 14 Регион.Стерлитамак  
SKU: O0008719, Прихожая Эврика Вешалка пакет № 5 ДСП Ольха



Политика: "Очень стабильно с центральным складом и производство  
7 дней: с 1 июня по 30 ноября"

	Результат Симуляции	Как работаете сейчас	Изменения
<b>Запасы</b>			
Запасов в РУБ в среднем	53,722,602	53,445,033	0.52 %
Запасов на конец периода	55,431,023	74,728,240	-25.82 %
<b>Надежность</b>			
Количество дней не тов.	38,320	94,960	-59.65 %
% соотношении	0.03%	0.09%	-62.73 %
<b>Пропущенные Продажи</b>			
Незаработанные деньги	2,939,444	10,222,944	-71.25%

- Общие запасы остаются на том же уровне (12 млн центральный склад)
- Упущенные продажи уменьшаются на 71%, на 7,283,500 Рублей за пол года (в год примерно **14 млн. рублей**)
- Быстрая маневренность на изменение в спросе
- Мебель: 4-6 деталей = готовый продукт ->  
**Пропущенных продаж около 30 млн. рублей**

## Как обстоят дела у вас?

- Имеются ли пропущенные продажи вас?
- Имеются ли замороженные деньги у вас?
- Оптимально ли построена ваша система в цепи поставок?
- Есть ли у вас потенциал к улучшениям?

Полноценный анализ предприятия на основе ваших данных, с выводами направления решений.

Сергей Гуцага

[sergej.gucaga@isbaltic.com](mailto:sergej.gucaga@isbaltic.com)

Тел: +370 686 80441