

Артем Медведев

BDM, RULOG

локализация Системы прогнозирования:
снижение операционных издержек на 30 % в
HoReCa

Обо мне

8 лет опыта в аналитике,
планировании и цифровой
трансформации бизнеса

Работал с сетями от QSR до премиум-форматов:

- внедрял системы прогнозирования
- снижал издержки на **30%** за счёт точного учёта спроса, сезонности и внешних факторов

Rulog, ex. Havi

Сегодня помогаю HoReCa-компаниям строить устойчивые модели управления закупками и прогнозированием — на основе данных, а не интуиции





Ведущий российский оператор управления цепочками поставок с федеральной сетью распределительных центров и многолетней экспертизой.

Надежность бизнеса клиентов благодаря собственной инфраструктуре и активному внедрению ИТ-решений.

Наш приоритет — создание устойчивых логистических экосистем для роста партнеров.

RULOG в цифрах

5

90 000

кв.м. складских площадей

200 000

поставок в год

> 470 000

тонн доставляется в год

> 300

ТС в парке

> 1400

сотрудников

2000

SKU

180

поставщиков

нас выбирают



Многолетний опыт и уникальные компетенции



Индивидуальный подход к клиентам и партнерам



Надежность, качество, безопасность



Инновационные и технологичные решения



Система планирования

Основные проблемы операционной деятельности торговой точки и система планирования

Проблемы операционной деятельности:

- Персонал проводит слишком много времени вне зала
- Сложно и долго планировать заказы
- Отсутствие единой точки управления
- Неэффективная коммуникация с торговой точкой



Преимущества системы планирования:

Фокус и надежность

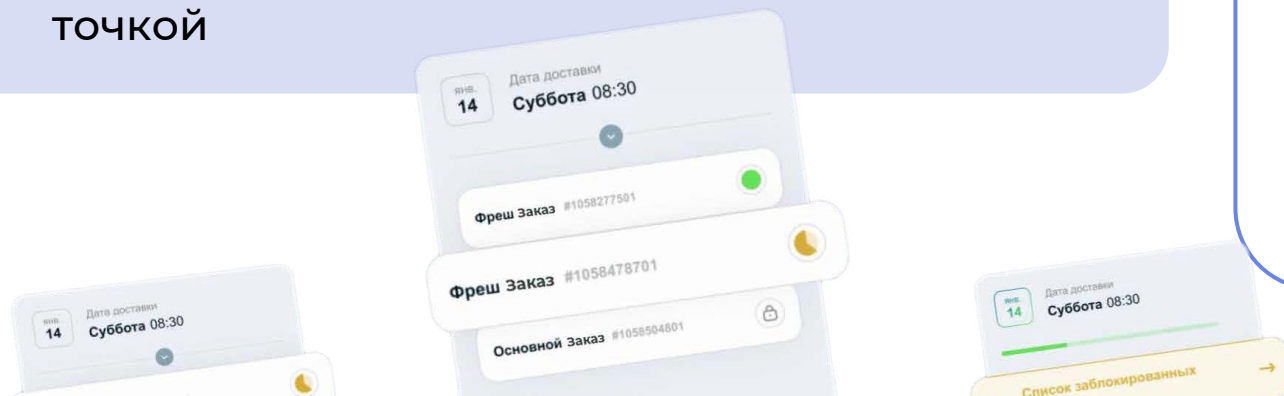
- Приоритизация работы с клиентами
- Точность поставок и минимизация дефицита
- Снижение риска упущенной выгоды

Управление запасами

- Оптимизация остатков в торговых точках
- Сокращение списаний
- Данные по заказам в реальном времени

Эффективность

- Исключение экстренных доставок
- Экономия времени сотрудников ТТ



От глобальной системы к локальной: точка невозврата

Ключевые тезисы:

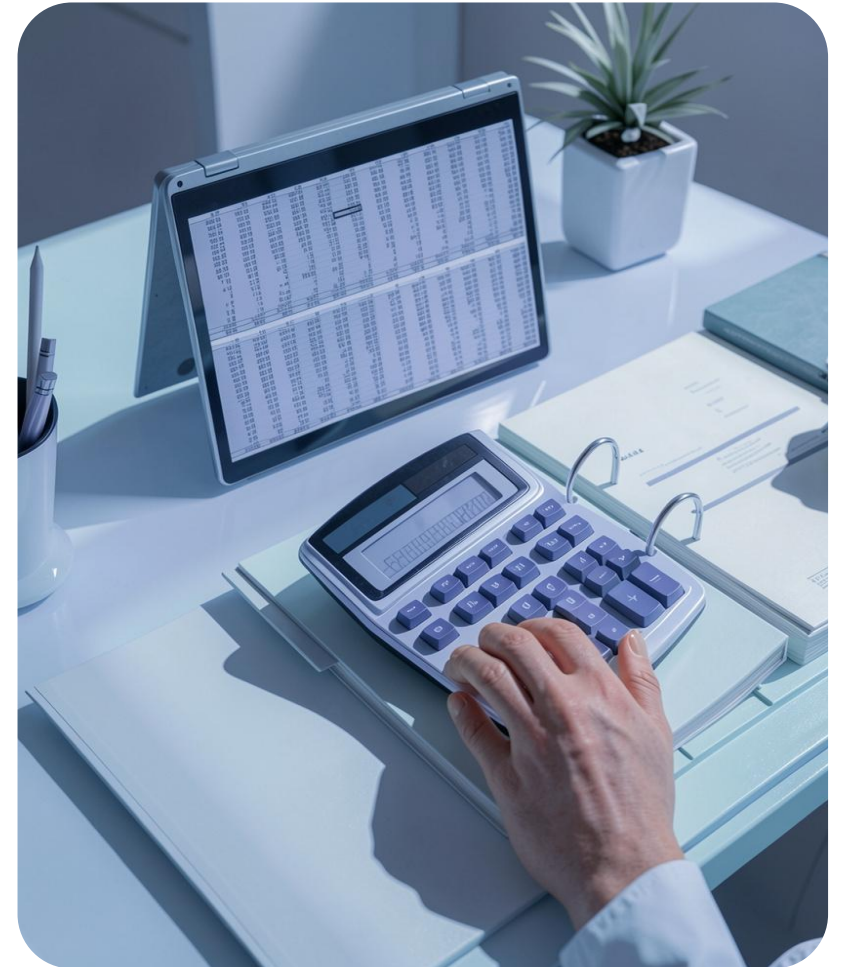
- **2013** — запуск GDA Software (США) для планирования поставок McDonald's в России
- **GDA** — профессиональный движок прогнозирования спроса (нишевый продукт)
- **Март 2022** — решение об отключении от глобальных лицензий
- **Лето 2022** — полный разрыв: отключён сам «рубильник» прогнозирования
- **Проблема:** движок прогнозирования нельзя «написать на коленке» — он учитывает погоду, сезонность, сотни факторов

- **Ручное планирование**
- **Статистическое прогнозирование + обогащение прогноза**
- **Статистическое прогнозирование + машинное обучение/ ML**



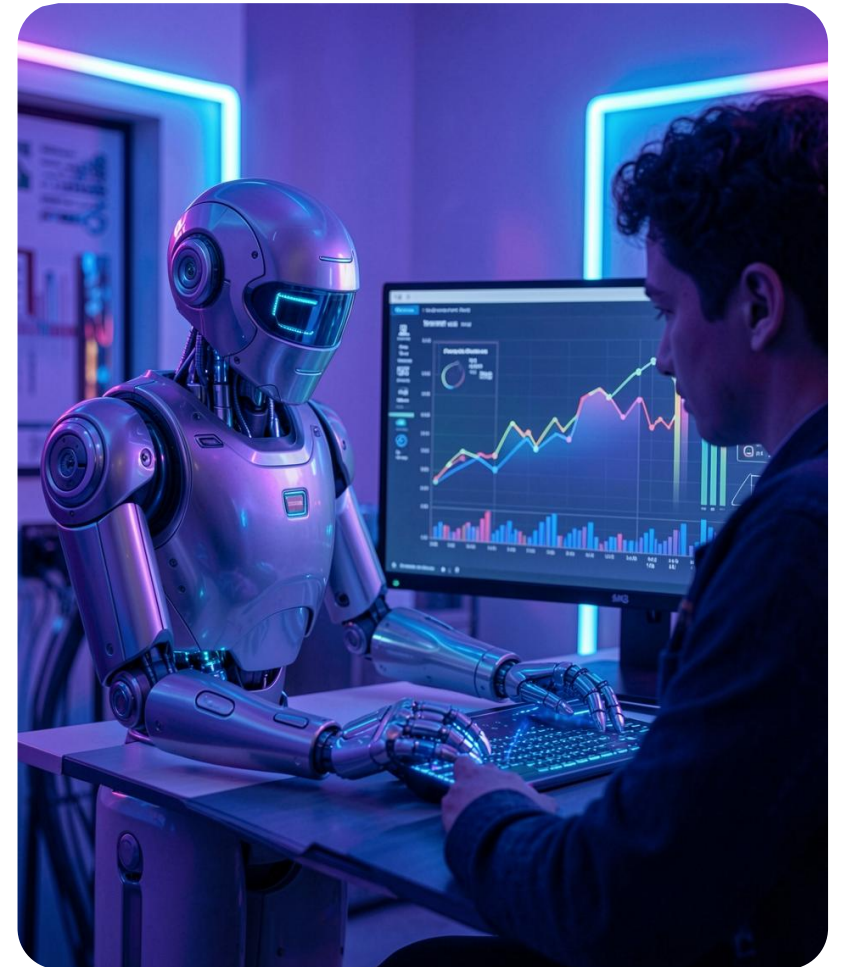
Ручное планирование

- Сбор, обработка данных и анализ полностью выполняются человеком
- Существуют ограничения по объему данных и скорости обработки
- Низкая стоимость внедрения
- Больше человеческих ошибок



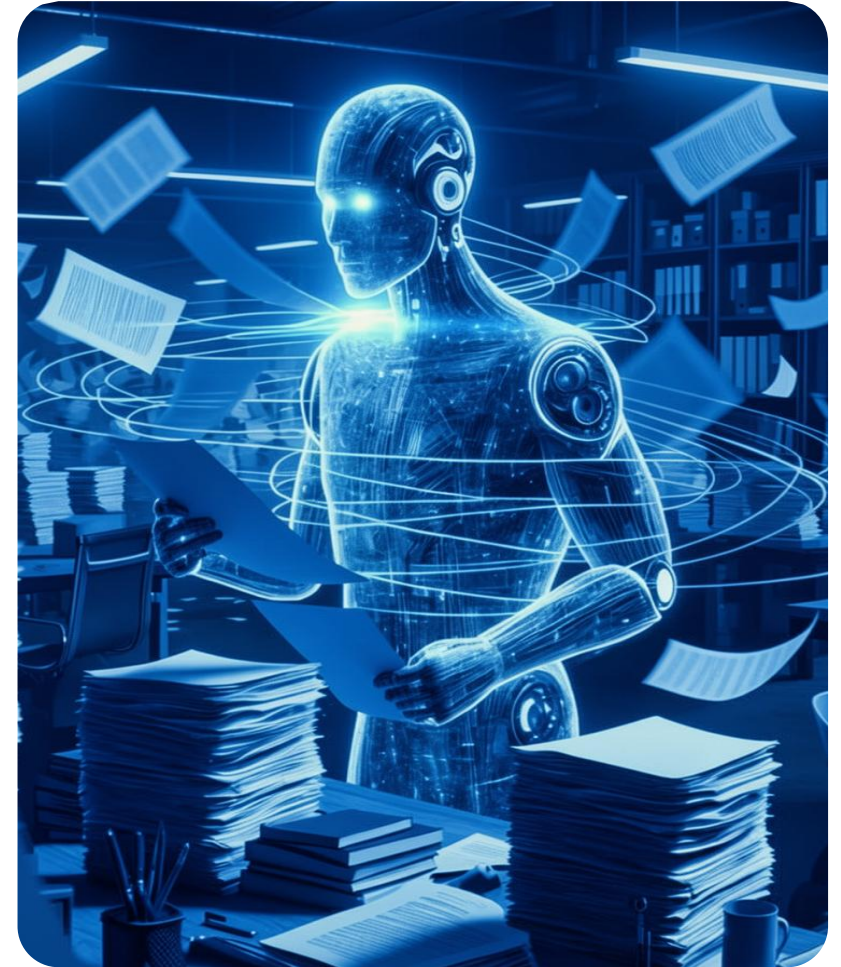
Статистическое прогнозирование + обогащение прогноза

- Автоматизация сбора данных и анализа
- Алгоритм находит закономерности в исторических данных и выстраивает прогноз
- Требуются затраты на внедрение, интеграцию и поддержку
- Производительность персонала выше, результаты планирования выше



Статистическое прогнозирование + машинное обучение (ML - machine learning)

- Высокий уровень автоматизации
- Алгоритм использует больше вводных, помимо исторических данных
- Высокие затраты на интеграцию, поддержку и внедрение
- Производительность системы выше, но вовлечение и влияние человека меньше



Что лучше?

Статист. планирование с обогащением

- Ресурсы на работу с данными небезграничны
- Выше частота проверки результатов
- Поддерживает длительный горизонт планирования

Планирование с ML

- Хорошо работает с большими объемами данных, в т.ч. с дополнительными источниками данных
- Не требует частой проверки на стабильных цифрах

Почему мы выбрали статистическое планирование с обогащением?

- Высокая волатильность рынка общепита
- Управление и постоянные эксперименты с текущим регулярным продуктовым портфелем
- Постоянный ввод новинок
- Разные категории планирования: «фреш», «ультрафреш», где очень высокий риск списания и финансовых потерь
- Высокая стоимость стока
- Высокая чувствительность бизнеса к стокауту
- Высокая стоимость экстрадоставок

Три этапа перехода

Этап	Срок	Что сделали
1. Contingency Plan	первые дни	План поставок на 180 дней вперёд + прогноз на год в Excel. Это спасло бизнес на 2–3 недели
2. Excel/Access решение	~10 дней	Написали «на коленке»: учёт остатков, продаж, страховых запасов. Покрытие — 60% функционала. Много ручного труда
3. Поиск вендора	месяцы развития	Улучшили автоматизацию, поняли: для сезонности нужен профессиональный движок. Выбрали Optimacros (Россия)

Результаты и уроки

Что имеем сегодня и какие выводы сделали

Текущий статус Optimacros (внедрение > 1 года):

- Supply planning — готово
- Demand forecasting — готово

3 урока импортозамещения:

1. Contingency-план нужен ДО кризиса, а не после отключения

2. Excel — это спасательный круг, а не стратегия: без прогнозного движка сезонность не преодолеть

3. Профессиональный вендор > Open Source для enterprise-задач: бесплатные движки когда-нибудь закончатся

Как мы выстроили процессы планирования



Почему внедрение системы планирования эффективно



на **50%**

сокращаются затраты
времени работников



на **30%**

снижаются экстр
доставки



на **20%**

снижаются списания
в торговых точках

В 4 раза сокращается время
на размещение заказов
клиентом.

- Снижение финансовых затрат
- не нужна отдельная позиция менеджера заказа
- мобильный доступ к заказу

- Уход от рисков по остановке продаж на уровне клиентов
- Учет отклонения продаж при планировании
- Поддержание страховых запасов в нестабильной динамике продаж
- Экстренные доставки не требуются или их число снижается

- Снижение стоимости остатков у клиента на конец месяца
- Оптимизация запасов
- Снижение списаний продукции
- Поддержание оптимального запаса на уровне клиента
- Прозрачность для клиента: он видит, что будет доставлено и на каких данных рассчитан заказ

Контакты

Артём Медведев

artem.medvedev@rulog.ru

+7 (925) 756-01-30