

# «КОЛУМБУС: КАБЕЛЬ. ДОПОЛНЕНИЕ К 1С:ERP»

АВТОМАТИЗАЦИЯ И ОПТИМИЗАЦИЯ  
ПРОИЗВОДСТВА, ПЛАНИРОВАНИЯ И  
СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ КАБЕЛЬНЫХ ЗАВОДОВ



## БРОШЮРА БУДЕТ ПОЛЕЗНА, ЕСЛИ ВЫ:



работаете в отрасли кабельной промышленности;



желаете повысить точность оперативного  
производственного планирования и отгрузок заказов  
клиентам;



хотите опередить конкурентов, предложив вашим  
клиентам высокий уровень сервиса.

Маржинальность и экономическая эффективность бизнеса зависят от многих факторов, одним из важнейших является грамотное планирование, помогающее правильно распорядиться основными активами, такими как производственные и складские мощности.

Особенно необходимы точные планы для производственных предприятий, работающих на высококонкурентном рынке: более точные сроки отгрузки повышают доверие к производителю и позволяют устанавливать более высокие цены на продукцию.

“ «УМЕНИЕ НАЗВАТЬ СРОК, КОТОРЫЙ НЕ ПОМЕНЯЕТСЯ, — ВАЖНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО, ПРИ КОТОРОМ ЗАВОДЫ СТАНОВЯТСЯ ИНТЕРЕСНЫ ЗАКАЗЧИКАМ.

## КЛЮЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ

### КАБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



#### 01 ДОВЕРИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ

Ранее потребители кабельной продукции не взаимодействовали с производителем: закупки проводились через дистрибьюторов, которые решали все проблемы с доставкой и отгрузкой продукции. Сегодня все больше предприятий предпочитают обрабатывать заказы самостоятельно через торговые дома, это означает, что они непосредственно вступают в контакт с клиентами и сталкиваются с необходимостью предотвращать срыв сроков.

#### 02 СРОКИ ПРОИЗВОДСТВА

Многим кабельным заводам известна концепция «now+40»: даже если изготовление заказа занимает около 7 дней, конечный покупатель получит заказ приблизительно через 47 дней. Ситуация изменилась с тех пор, когда дистрибьюторы несли ответственность за соблюдение сроков поставок. Сегодня заводы сами вступают на рынок и конкурируют не только по качеству, но и по срокам выполнения заказов.

Таким образом у кабельного завода появляются 2 потенциальных конкурентных преимущества:

- Таким образом у кабельного завода появляются 2 потенциальных конкурентных преимущества:
- выполнение заказов в четко и заранее оговоренные сроки.

#### 03 ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Основную долю в себестоимости силового кабеля составляет стоимость сырья. Цена на металлы формируется на бирже, она подвержена изменениям. Традиционно кабельные заводы используют биржевые инструменты для хеджирования рисков изменения стоимости сырья, в частности, меди. Однако в руках менеджмента находится еще один инструмент, позволяющий уменьшить влияние стоимости сырья на конечную продукцию, — это грамотное планирование, позволяющее не хранить на складах остатки дорожающей меди и планировать закупки сырья.

## 04 УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

Особый акцент следует сделать на контроле качества. Кабельная продукция используется в строительстве, некачественный кабель — потенциальная угроза безопасности и жизни.

## 05 СТРАТЕГИЯ ПРОИЗВОДСТВА

На рынке условно выделяют несколько видов поставщиков:

- Первые продают по стандартной цене, но с долгими сроками.
- У вторых продукцию можно купить прямо сейчас, но дороже.

Современному кабельному производству важно уметь находить баланс между базовыми стратегиями для повышения маржинальности и обеспечения устойчивости бизнеса.

## 06 ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ СКЛАДА

Складские бизнес-процессы — это важная часть цепочки поставок клиентам, без которой невозможно реализовать концепцию поставок точно в срок: именно склад отвечает за своевременную отгрузку произведенной продукции в соответствии с заказом клиента.

Организация работы складов становится важным элементом оптимизации кабельного производства, особенно в условиях ограниченных складских площадей, необходимости строгого партионного учета.



ИСХОДЯ ИЗ ВЫШЕОПИСАННЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ФОРМИРУЮТСЯ СЕГОДНЯШНИЕ БИЗНЕС-ЗАДАЧИ КАБЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА:



беспечение сроков отгрузки заказов с точностью до дня в момент размещения;



производство под заказ с учетом длин намоток;



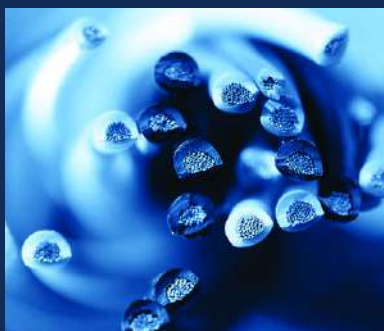
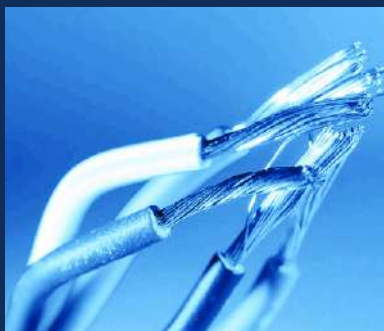
оптимальное распределение производственных мощностей под портфель заказов;



построение оптимальных складских процессов;



повышение конкурентоспособности предприятия на рынке за счет повышенного доверия заказчиков.



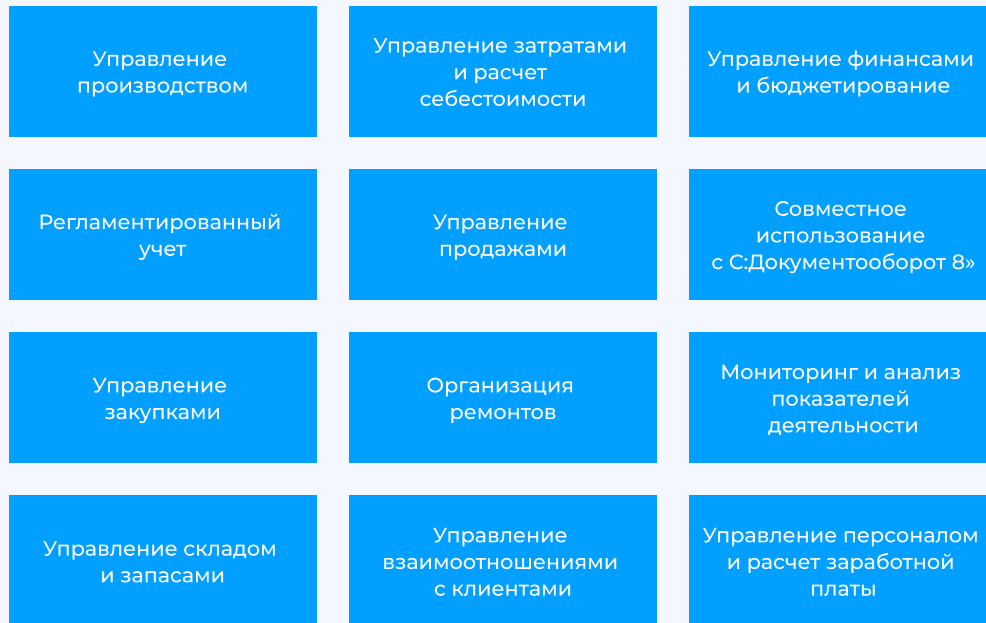
# РЕШЕНИЕ «КОЛУМБУС: КАБЕЛЬ. ДОПОЛНЕНИЕ К 1С:ERP»

## ОТВЕТ НА ВЫЗОВЫ КАБЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

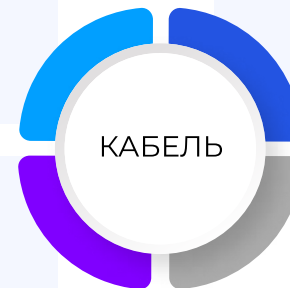
ИТ-консалтинговая компания Odyssey Consulting Group разработала специализированное решение «Колумбус: Кабель. Дополнение к 1С:ERP» .

«Колумбус: Кабель. Дополнение к 1С:ERP» — это современная система на базе 1С: ERP с усовершенствованным функционалом в части планирования (модуль Ortems от Delmia), модулем WMS для организации работы складов с учетом отраслевой специфики кабельных заводов. Оно позволяет автоматизировать ключевые бизнес-процессы, повысив эффективность и контролируемость работы кабельного производства.

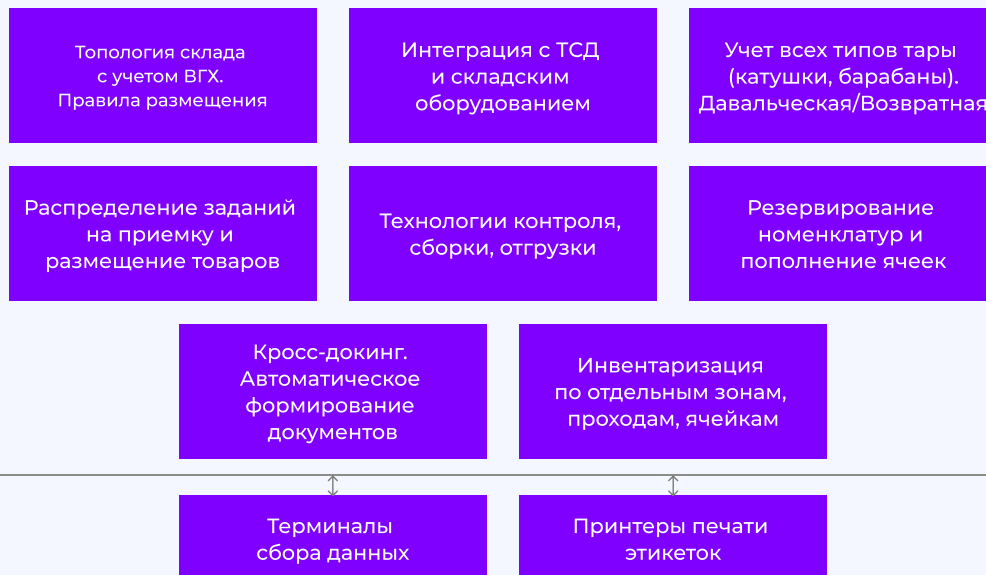
1С:ERP



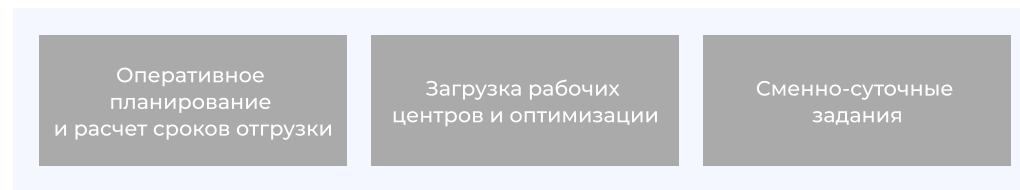
«КОЛУМБУС: КАБЕЛЬ. ДОПОЛНЕНИЕ К "1С:ERP"»



WMS

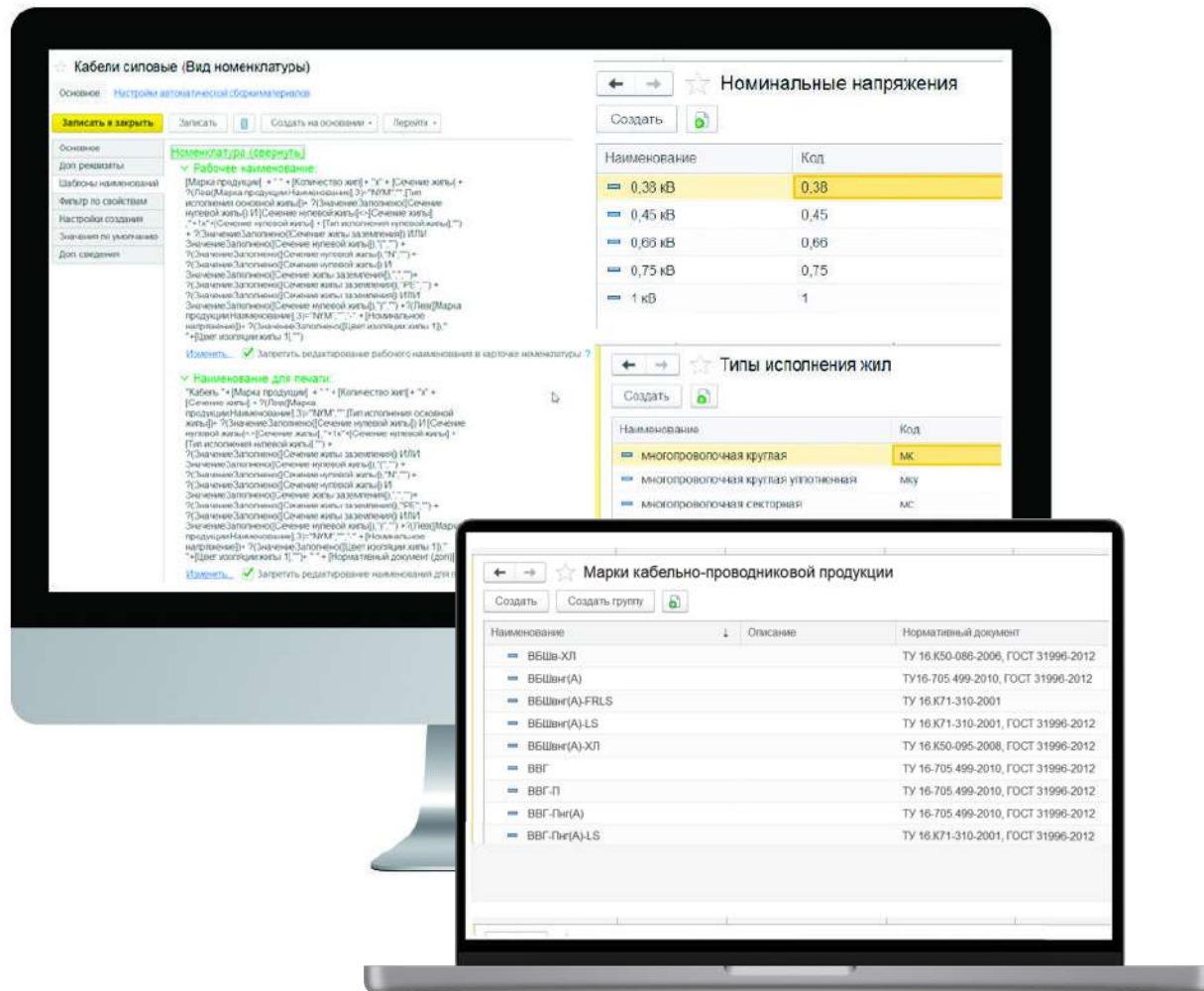


**DELMA** | Ortens PlannerOne



# ОСОБЕННОСТИ РЕШЕНИЯ

- учет маркоразмеров производимой продукции, материалов (металл, пластикуты, изоляционные материалы) позволяет минимизировать пересортицу материалов и готовой продукции на складах;
- детальный учет изготовления и использования видов тары (техническая, давальческая, коммерческая) помогает контролировать показатели оборачиваемости тары и ТМЦ;
- оптимизация производственных процессов с помощью агрегации заказов по существенным критериям общности технологических процессов (волочение, скрутка, изоляция, бронирование, экранирование, маркировка, намотка);
- отслеживание всех этапов — производственного процесса и управление качеством на каждом из них, контроль сверхнормативных отходов, видов и причин возникновения брака;
- детальный анализ себестоимости, маржинальности с оперативным анализом отклонений от нормы с учетом толеранса;
- учет производственных операций, производимых на складе (отрезы, намотка, упаковка);
- возможность работы с распределенной структурой складов, организация подпитки с буферных складов.





## ПРЕИМУЩЕСТВА РЕШЕНИЯ «КОЛУМБУС: КАБЕЛЬ. ДОПОЛНЕНИЕ К 1С:ERP»

Решение сочетает в себе все преимущества систем Ortems, WMS и 1С.



### ПРЕИМУЩЕСТВА ORTEMS

- возможность повысить эффективность использования и производительность имеющегося оборудования;
- определение точных сроков отгрузки (обещанной даты) и обеспечение выполнения ОТЕ;



### ПРЕИМУЩЕСТВА ПЛАТФОРМЫ 1С

- оперативное планирование с оптимизацией по всему парку оборудования для выполнения обещанной даты;
  - быстрый пересчет планов в случае отклонений;
  - визуализация производственных потоков, интерактивное изменение плана, перепланирование по факту исполнения.
- низкое TCO (total cost of ownership— совокупная стоимость владения);
  - стоимость лицензий ниже других ERP с сопоставимым функционалом;
  - большое количество разработчиков на рынке;
  - большое количество компаний-интеграторов;
  - удобство разработки, обучаемость;
  - доступная интеграция с другими системами;
  - поддержка национального законодательства.



### ПРЕИМУЩЕСТВА WMS

- оптимизация использования складских площадей;
- повышение эффективности операций по подбору ТМЦ и сокращение времени сборки заказа;
- обеспечение контроля выполнения операций и действий сотрудников склада;
- повышение качества планирования складских операций;
- повышение производительности труда сотрудников склада.



## ВНЕДРЕНИЕ РЕШЕНИЯ «КОЛУМБУС: КАБЕЛЬ. ДОПОЛНЕНИЕ К 1С:ERP» ПОМОЖЕТ ВАШЕЙ КОМПАНИИ:

- определять предварительные сроки отгрузки готовой продукции по каждому заказу;
- производить многокритериальную оптимизацию производственного плана и строить оптимальные последовательности заказов по единицам оборудования;
- производить быстрые пересчеты планов производства и закупок;
- визуализировать процесс производства и изменений;
- отслеживать заказы в цехах и статус исполнения;
- управлять качеством (ОТК и обработка брака) и работать с претензиями;
- увеличить скорость обработки заказов;
- повысить точность калькуляции;
- получать детальную информацию о полной себестоимости продукции;
- улучшить управление дебиторской задолженностью;

- оптимизировать незавершенное производство;
- получать информацию о запасах готовой продукции в разрезе длин, единиц хранения;
- использовать инструменты контроля взаиморасчетов с контрагентами в разрезе заказов;
- организовать строгий партионный учет продукции на складе;
- организовать взаимодействие склада с производством как в части получения готовой продукции, так и в части обработки возвратов;
- организовать складские бизнес-процессы для работы с некондиционным или бракованным товаром;
- производить оптимизацию склада: система автоматически создаст задание на дефрагментацию склада при необходимости оптимизации хранения;
- производить инвентаризацию склада;
- выявлять неликвидную продукцию, хранящуюся на складе;
- работать с отгрузкой барабанов, евро поддонов на автомобильном транспорте;
- контролировать отгрузки грузополучателям.



ИСПОЛЬЗУЯ РЕШЕНИЕ «КОЛУМБУС: КАБЕЛЬ. ДОПОЛНЕНИЕ К 1С:ERP», ВЫ ТАКЖЕ БУДЕТЕ ПОЛУЧАТЬ ТЕХНИЧЕСКУЮ ПОДДЕРЖКУ РЕШЕНИЯ. В ОБЪЕМ ПОДДЕРЖКИ ВХОДИТ:

- Адаптация продукта к обновлениям вендора 1С:ERP;
- Возможность получения обновлений в рамках развития решения «Колумбус: Кабель. Дополнение к 1С:ERP»;
- Возможность обращения в службу поддержки по вопросам функционирования решения «Колумбус: Кабель. Дополнение к 1С:ERP»;
- Льготные условия расширенной поддержки Odyssey Care;
- Демонстрация новых возможностей решения.

## ПРЕИМУЩЕСТВА ODYSSEY CONSULTING GROUP



### ОПЫТНЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ

Odyssey Consulting Group является многолетним официальным партнером 1С в статусе мультивендора и участником 1С:Центр ERP. Мы специализируемся на ИТ-решениях для производственных, торговых и логистических компаний, в том числе разрабатываем и внедряем собственные решения на базе 1С.

### ОТРАСЛЕВАЯ ЭКСПЕРТИЗА

Эксперты Odyssey Consulting Group работают с ведущими российскими и зарубежными компаниями кабельной отрасли. Решение «Кабель» было разработано с учетом лучших международных практик и индивидуальных потребностей российских кабельных предприятий.

### ПОСТОЯННОЕ РАЗВИТИЕ

С Odyssey Consulting Group ваша компания будет совершенствоваться, сохраняя индивидуальность: мы тщательно изучаем ваши текущие бизнес-процессы и вместе с вами определяем перспективные направления для роста.

# ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД ODYSSEY CONSULTING GROUP



- Анализ текущего состояния бизнеса, анкетирование бизнес-заказчиков проекта.
- Формализация концепции реализации проекта.
- Карта реализации проекта с учетом развития на 2-3 года.
- Рекомендации по реализации проекта, разработанные исходя из лучших международных практик.

- Тестирование системы на стороне партнера.
- Тестирование системы с фокус-группой клиента.
- Первичный запуск в промышленную эксплуатацию.
- Получение обратной связи первых пользователей, внесение изменений.
- Финальный запуск проекта, документация.

- Разработка реализации бизнес-процессов в системе.
- Техническая разработка системы.
- Интеграции с внутренними и внешними системами.
- Обучение специалистов клиента.

- Онлайн-поддержка проекта в промышленной эксплуатации.
- Консультации для специалистов клиента.
- Внесение изменений в проект, корректировка плана развития.
- Подготовка к следующим этапам реализации комплексного проекта.



**Узнайте больше о том, как решение «Колумбус: Кабель. Дополнение к IC:ERP» поможет именно вашей компании.**

Каждая компания уникальна. Даже в рамках одной отрасли предприятия могут выбирать различные — организационные структуры, иметь разные бизнес-модели и процессы принятия решений. Всё это важно учитывать при настройке любой ИТ-системы, а для корректной работы системы, автоматизирующей производство и склады, учёт каждой особенности вашей компании критически важен.

[Получить предложение](#)

## НАМ ДОВЕРЯЮТ



# ПОДДЕРЖКА РЕШЕНИЯ

## ODYSSEY CARE

Поддержка Odyssey Care — эффективные решения по администрированию, развитию ИТ-инфраструктуры и бизнес-приложений с учетом индивидуальных потребностей вашего бизнеса.

Использование международного опыта Odyssey Consulting Group и ведущих мировых практик в различных индустриальных отраслях, позволяют нам максимально эффективно реализовывать задачи и соответствовать ожиданиям клиента, а также превосходить их.

[Узнать подробнее](#)

## ПРЕИМУЩЕСТВА ODYSSEY CARE:

### **Качественный сервис**

- Оказание услуг производится в соответствии с соглашением об уровне сервиса.
- Большинство клиентов Odyssey Care ставят наивысшие баллы в оценке качества услуг.

### **Единая команда экспертов**

- Все услуги предоставляются в рамках одного договора. Взаимодействие в формате «Единое окно».
- В команде сопровождения специалисты по всем продуктам и технологиям.
- Опытный сервисный менеджер управляет процессами оказания услуг в соответствии ITIL.

### **Предсказуемые и прозрачные расходы**

- Все услуги имеют фиксированную стоимость или предварительно оцениваются и согласовываются с заказчиком.
- Ежемесячно предоставляется отчет об оказанных услугах.

## ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ НАБОР УСЛУГ ДЛЯ КАЖДОГО КЛИЕНТА ФОРМИРУЕТСЯ НА БАЗЕ ПАКЕТОВ:

### Odyssey Infrastructure Hosting

- ✓ Администрирование инфраструктуры и бизнес-приложений
- ✓ Сохранность данных за счет использования облачной инфраструктуры
- ✓ Автоматический мониторинг и поддержка 24x7

[Ознакомиться](#)

### Odyssey Support

- ✓ Эффективная поддержка пользователей 24x7
- ✓ Оперативные доработки и улучшения
- ✓ Сервисное обслуживание

[Ознакомиться](#)

### Advanced Care

- ✓ Развитие функциональности системы
- ✓ Установка обновлений
- ✓ Обеспечение высокой производительности системы
- ✓ Высокая доступность бизнес-приложений






[Ознакомиться](#)


# ODYSSEY CONSULTING GROUP — ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР ПО ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ




Запишитесь на бесплатную консультацию

Записаться

-  Москва, Пресненская наб., Д. 12, БЦ «Башня Федерация Восток», 63 этаж, офис 10
-  Санкт-Петербург, Литейный пр. Д. 26А, Бизнес-центр "Преображенский двор", офис 423
-  Нижний Новгород, ул. Ошарская, д. 95, офис 501
-  Новосибирск, ул. Большевикская, д 101
-  Алматы, мкр. Курылысшы, ул. Ырысты, д. 15, +7 (727) 397-90-63

 [+7 \(495\) 369-67-69](tel:+74953696769)

 [sales@odysseyconsgroup.com](mailto:sales@odysseyconsgroup.com)

 [www.odysseyconsgroup.com](http://www.odysseyconsgroup.com)