

ОПТИ-SAWMILL: ГАРАНТИРОВАННЫЙ ЭФФЕКТ

«ЛесПромИнформ» уже рассказывал о компании «Опти-Софт» и ее IT-решениях для предприятий ЛПК. Сегодня мы продолжим рассказ о системе Opti-Sawmill и ее успешном внедрении на ООО «Лесопильный деревообрабатывающий комбинат» № 2 (ЛДК № 2) в г. Вытегра Вологодской обл., возможности которой обеспечивают обработку 220 тыс. м³ сырья в год.

Внедрение системы Opti-Sawmill на ЛДК № 2 началось в конце 2015 года. В середине 2016 года был пущен модуль «Объемное планирование», который позволил оптимально подбирать схемы раскроя бревен и формировать программу производства и продаж, исходя из характеристик доступного сырья и заказов от покупателей. Уже на этом этапе выход пиломатериалов на комбинате вырос на 1,3% (с каждого распиленного кубометра сырья предприятие стало получать около 1 евро выручки).

На втором этапе состоялось внедрение модуля «Календарное планирование», который позволяет строить сквозной производственный график для всех этапов производства от линий сортировки бревен (ЛСБ) до линий сортировки пиломатериалов, оптимально подбирать последовательность операций и объемы партий для обработки на каждом переделе, увеличивать общий объем производства. С вводом этого модуля комбинат не только увеличил объемы выпуска продукции, но и существенно сократил остатки полуфабрикатов в технологических операциях высвободив из оборота значительные денежные средства.

Использование этого модуля позволяет существенно повысить эффективность лесопильного предприятия. К примеру, условный завод с объемом распиловки 100 тыс. м³ древесины в год хранит на остатках 4–5 тыс. м³ полуфабрикатов (что в денежном выражении составляет 500–650 тыс. евро). Сокращение остатков даже на 10% позволяет высвободить из оборота 50–65 тыс. евро.

В начале 2017 года команда ЛДК-2 протестировала еще одну функцию

Opti-Sawmill – расчет границ сортировочных групп. Он позволяет пересчитать границы размеров диаметра сортировки сырья для ЛСБ с целью увеличения выхода готовой продукции. Упрощенно это работает так: если у предприятия есть большой объем заказов на пиломатериалы сечением 36x150 мм, то система Opti-Sawmill может предложить с «ГОСТовских» границ сортировки пиловочника 196–205 мм перейти на диапазон 198–208 мм (причем предприятие может и далее принимать лес от поставщиков по ГОСТу – современные ЛСБ позволяют делать это), что обеспечит повышение выхода доски необходимого качества. Причем Opti-Sawmill учитывает всю статистику заказов и сырья и находит решения для увеличения выхода готовой продукции. По оценке специалистов комбината из Вытегры, использование этой функции принесло до 0,6 евро дополнительной выручки с каждого кубометра сырья.

На завершающем этапе проекта в производство были внедрены экономический и коммерческий модули, что позволило предприятию строить реалистичные прогнозы финансовых результатов, а также отслеживать реализацию спецификаций и планировать сроки их выполнения.

Таким образом, использование Opti-Sawmill на ЛДК № 2 принесло следующие результаты: увеличение объема выхода пиломатериалов позволило повысить выручку примерно на 1 евро с 1 м³ сырья, еще на 0,6 евро позволило повысить выручку использование функции подбора границ сортировочных групп, а модуль календарного планирования – обеспечить рост объемов производства и сократить остатки полуфабрикатов.

Как отмечают сотрудники компании «Опти-Софт», на ЛДК № 2 изначально был очень высокий уровень планирования производства, но система Opti-Sawmill показала свои неоспоримые преимущества в сравнении с ручным планированием. Полученные результаты были высоко оценены руководством ХК «Вологодские лесопромышленники» и в настоящее время ведутся переговоры о внедрении Opti-Sawmill на другом предприятии холдинга.

В Европе уже давно оценили эффект от использования систем планирования производства, т. к. существующие там цены на пиловочник не позволяют планировать производственные процессы вручную. Предприятия в нашей стране находятся еще в начале пути автоматизации планирования, но те из них, кто использует системы планирования производства, уже сейчас добиваются более высоких показателей по сравнению с конкурентами.

Системы планирования компании Opti-Soft благодаря заложенному в них мощным математическим алгоритмам превосходят зарубежные аналоги, что подтверждается опытом внедрения Opti-Sawmill на одном из крупнейших лесопильных заводов в Германии. В то же время, системы Opti-Soft стоят дешевле зарубежных аналогов, разработаны в первую очередь для российских условий и могут интегрироваться почти с любой учетной системой.

Подробнее о продуктах компании можно узнать на сайте www.opti-soft.ru, по электронной почте sales@opti-soft.ru или по телефону (8142) 713213.