

# ПРОМИСЛОВИЙ НАПРЯМОК

АНТИКОРОЗІЯ  
ПОРОШКОПОДІБНІ ПОКРИТТЯ  
ХІМІЧНІ МАТЕРІАЛИ  
**ПОКРИТТЯ ДЛЯ ДЕРЕВА**  
АНТИСЕПТИКИ  
РОЗЧИННИКИ  
**ПРОМИСЛОВА ХІМІЯ**  
МАСТИЛА ДЛЯ МЕТАЛУ  
ПОКРИТТЯ

COIL COATING

ФАРБИ ТА ФАКТУРИ  
**ПОБУТОВИЙ НАПРЯМОК**  
ІНТЕР'ЄРНІ ФАРБИ  
ФАСАДНІ ФАРБИ  
ШПАКЛІВКА ФІНІШНА  
КОЛОРАНТИ АНТИСЕПТИКИ



ФАРБИ ДЛЯ МЕТАЛУ  
АВТОХІМІЯ

ЛАКОФАРБОВІ МАТЕРІАЛИ

ДЕКОРАТИВНІ ПОКРИТТЯ

ШТУКАТУРКА  
ГРУНТИ  
ШПАКЛІВКА  
ЛАКИ  
ВОСКИ

**АВТО РЕФІНІШ**

АБРАЗИВИ  
ЛАК ДЛЯ АВТО  
МАТЕРІАЛИ ДЛЯ КУЗОВНОГО РЕМОНТУ  
ПОЛІРОЛІ  
ДЕТЕЙЛІНГ

ЕФЕКТИВНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ  
ЗАПАСАМИ В ДИСТРИБУЦІЇ ЛФМ

# НАПРЯМКИ ТА ПРОДУКТИ SILTA GROUP

**SILTA**  
GROUP



## ПОБУТОВИЙ НАПРЯМОК

Фарби та фактури



**ELEMENT™**



Декоративні покриття та інструмент



## ПРОМИСЛОВИЙ НАПРЯМОК

Антикорозійні покриття



Покриття для дерева



Промислові покриття



Покриття для  
листового прокату



## НАПРЯМОК АВТО РЕФІНІШ

Фарби та матеріали  
для кузовного ремонту



## РЕГІОНАЛЬНЕ ПОКРИТТЯ



- Мережа маркетів DIY
- Регіональні офіси

■ Тимчасово окуповані

**SIŁŦA**  
GROUP

	2021	2023
Регіональні офіси продаж	19	17
Маркети DIY	60	46
Активні B2B клієнти	3324	3469
Точки продажу з послугою тонування	42	

## ОСНОВНІ ПЕРЕДУМОВИ ПРОЕКТУ ДЛЯ B2B В 2020-2022

- **Роздутий**  
робочий асортимент
- **Орієнтир на низьку собівартість,**  
а не на наявність продуктів
- **Комерсанти в ручну регулюють**  
надійність залишків
- **Нестабільність**  
на ринку сировини
- **Дисбаланс залишків**  
у власному supply chine



- **Низька**  
оборотність запасів
- **Великі**  
неліквідні залишки
- **Нестача коштів**  
на підтримання ліквідних залишків
- **Затримка**  
виробництва та логістики

**2022: ПОВНОМАСШТАБНА ВІЙНА ПІДСИЛИЛА ВСІ НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ**

## ОСОБЛИВОСТІ ПРОЕКТУ ДЛЯ B2B ТА ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ

- **Private label**  
та мультібрендовість
- **Довгий ланцюг постачання**  
(виробник-ЦС-мережа філій-клієнт)
- **Сезонність/колєрування/  
комплектність**



- **Нова схема замовлень**
- **Система ДУБ**
- **Автоматизація повернень**  
Скорочення часу поповнення системи
- **Нові бізнес процеси**

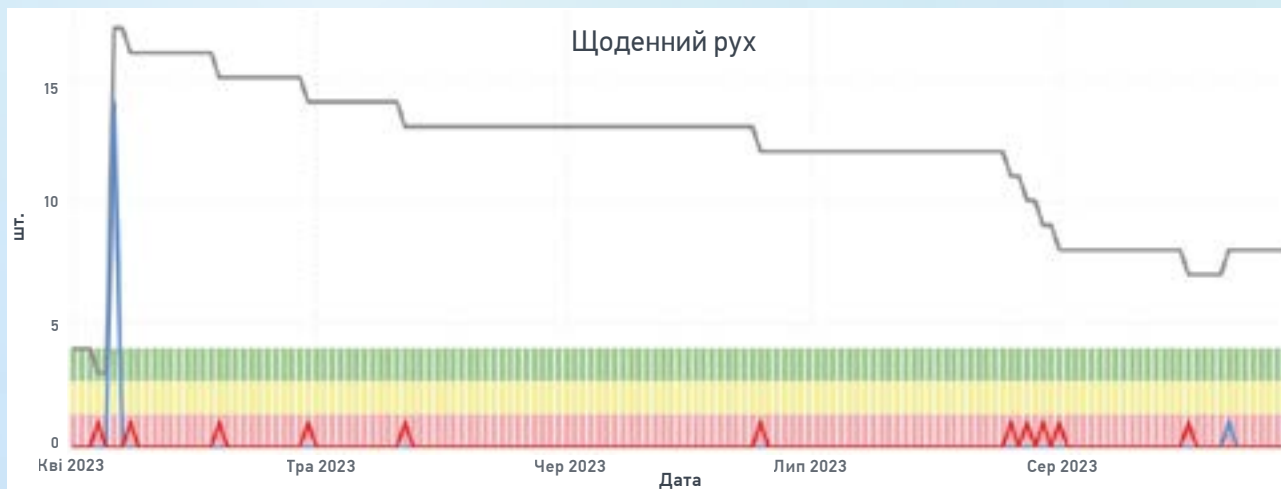


## ДОСЯГНУТІ КРІ

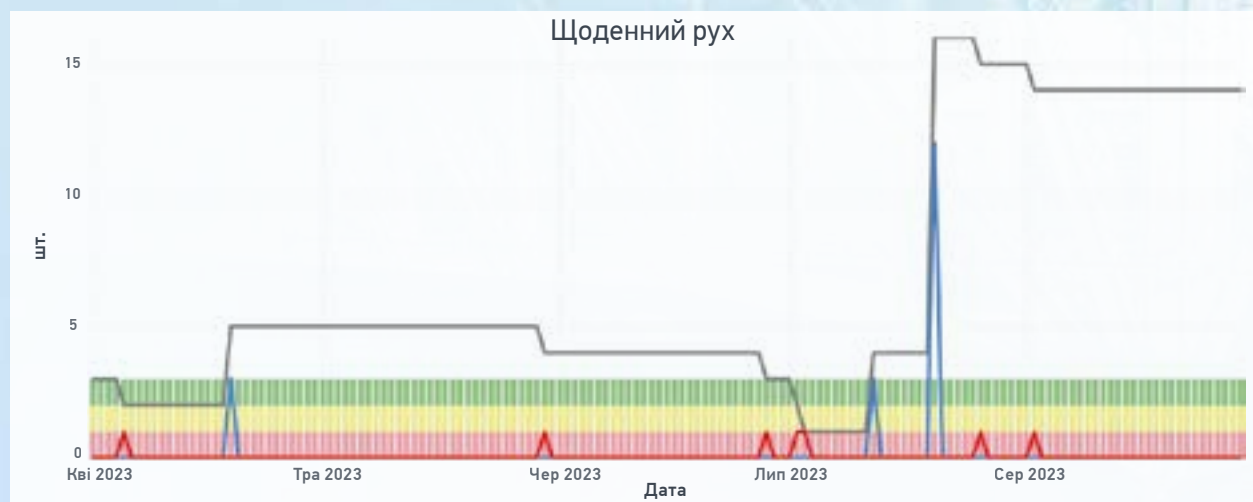
ПОКАЗНИКИ	РЕГІОНАЛЬНІ ФІЛІЇ	РЕГІОНАЛЬНІ ТА ЦЕНТРАЛЬНІ СКЛАДИ
	2023/2021, %	2023/2021, %
Σ Товарний запас, грн	0,4%	11,2%
Σ Товарний запас, кг.	-20,33%	-37,32%
Σ Валовий прибуток, грн		9,68%
Σ Втрачений прибуток, грн (TVD)		-22,1%
Σ Втрачений прибуток, % (TVD)		-44,9%

# ПРИКЛАД НАДЛИШКІВ В ОКРЕМИХ ТОРГОВИХ ТОЧКАХ ПО ТОВАРУ «ELEMENT, МАТОВА, ЛАТЕКСНА (1Л) ІНТЕР'ЄРНА ФАРБА, БІЛА, ВОДНО-ДИСПЕРСІЙНА»

**SILTA**  
GROUP



- Червона зона
- Жовта зона
- Зелена зона
- Залишок, шт
- Прихід, шт
- Продаж, шт



## БУФЕР ЗАПАСУ (ЦІЛЬОВИЙ РІВЕНЬ ЗАПАСУ) УВАГА – НЕ МАЄ БУТИ ВЕСЬ НА СКЛАД



Цільовий рівень запасу (далі буфер) по SKU на складі надійно забезпечує продажі за час поповнення.



**БУФЕР запасу по SKU = максимальна сума продажів за час поповнення**

Приклад для демонстрації принципу визначення стартового розміру буферу, з часом поповнення 3 дні. Потрібно порахувати суму продажів по кожному SKU за кожні 3 дні із кроком один день.

ПЕРІОД	День 1	День 2	День 3	День 4	День 5	День 6	День 7	День 8	День 9	День 10
Продажі SKU	1	0	1	0	1	1	1	2	0	0
Розмір буферу	1	1	2	1	2	2	3	4	3	2

Буфер встановлюється на асортимент, по якому компанія гарантує наявність товарів/продукції на складі



## СУМАРНІ НАДЛИШКИ ТОВАРІВ НА ПОЛІЦЯХ DІY МЕРЕЖІ

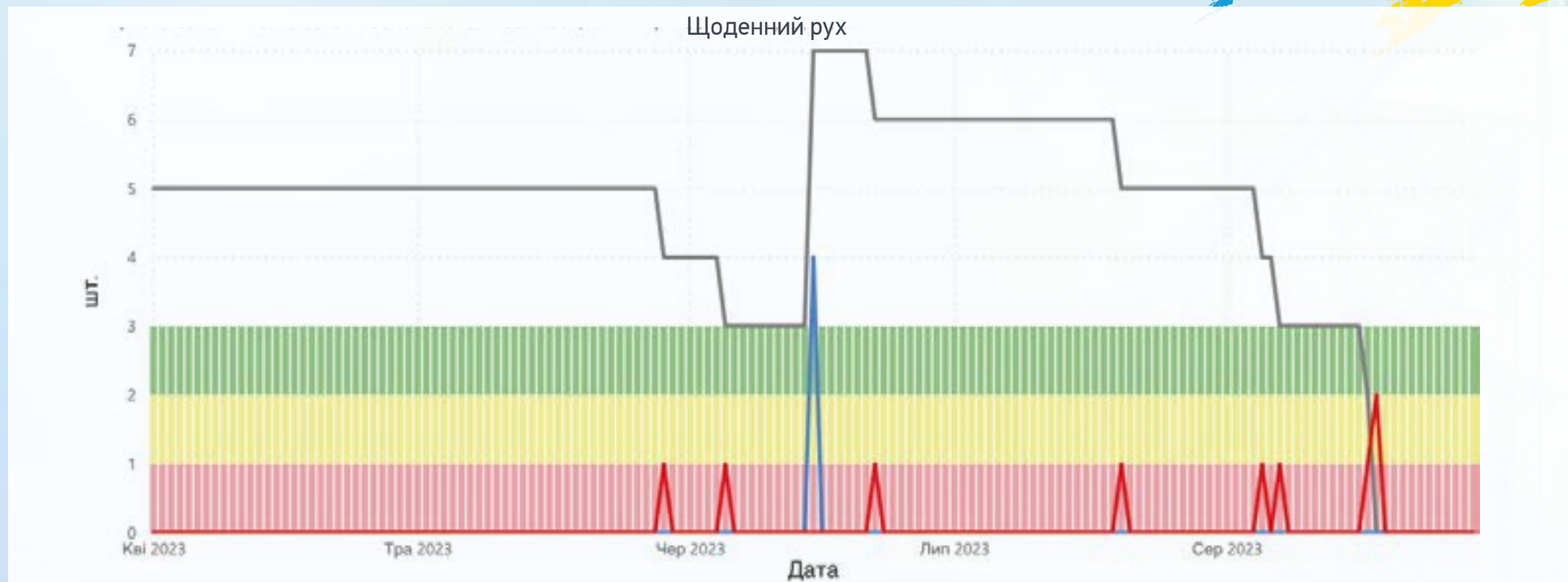
**SILTA**  
GROUP



- Червона зона
- Жовта зона
- Зелена зона
- Залишок, шт
- Прихід, шт
- Продаж, шт

## ПРИКЛАД ВІДСУТНОСТІ ТОВАРУ В ОКРЕМИХ ТОРГОВИХ ТОЧКАХ «ELEMENT» ФАСАДНА ФАРБА, БАЗА А (1,0Л)

**SILTA**  
GROUP



- Червона зона
- Жовта зона
- Зелена зона
- Залишок, шт
- Прихід, шт
- Продаж, шт

## ВТРАЧЕНІ ПРОДАЖІ В МАГАЗИНАХ СКЛАДАЮТЬ БІЛЯ 10%

- SKU Активного асортименту
- SKU із залишком 0



# НАДЛИШКОВІ ЗАПАСИ БЛОКУЮТЬ ПЕРЕДАЧУ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФАКТИЧНИЙ ПОПИТ

**SILTA**  
GROUP



СКЛАД ГОТОВОЇ  
ПРОДУКЦІЇ ВИРОБНИКА

Більше 1 місяця



СКЛАДИ  
ДИСТРИБУТОРІВ

2 місяця



ТОРГОВІ  
ТОЧКИ

Від 3 місяців

Сумарний запас в ланцюгу постачання більше 6 місяців





ТРАДИЦІЙНИЙ ПІДХІД ПРОПОНУЄ ПРАЦЮВАТИ  
НАД ПІДВИЩЕННЯМ ТОЧНОСТІ ПРОГНОЗУ

**SILTA**  
GROUP

← Прогноз попиту за допомогою штучного інтелекту?

Постачальник

Сировина  
і матеріали

Виробництво

Центральний  
склад

Дистрибутор

РЦ роздрібної  
мережі

Виробник

Філія

Поповнення →

ТТ

ТТ

ТТ

ТТ

ТТ

ТТ

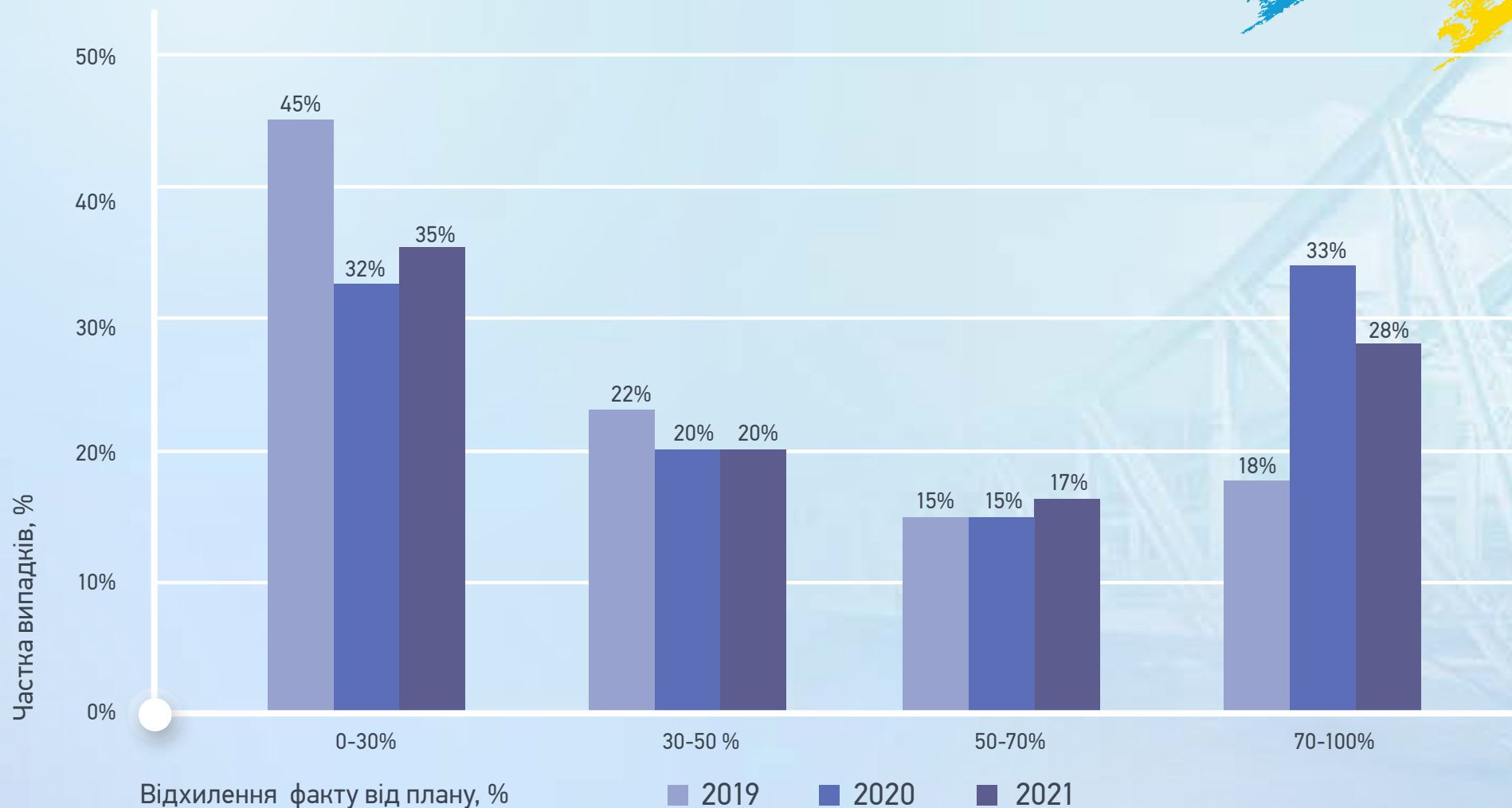
ТТ

ТТ

ТТ

## ПРИКЛАД ЯКОСТІ ПЛАНУВАННЯ ПРОДАЖІВ УКРАЇНСЬКИМ ВИРОБНИКОМ

**SILTA**  
GROUP





ЩОБ ПОКРАЩИТИ ЯКІСТЬ УПРАВЛІННЯ ТОВАРАМИ  
ПОТРІБНО ШВИДШЕ РЕАГУВАТИ І МАТИ АКТУАЛЬНІ ДАНІ  
ПРО ФАКТИЧНИЙ ПОПИТ ПО КОЖНІЙ SKU

**SILTA**  
GROUP

Щоденно передавати інформацію про фактичний попит

Постачальник



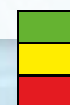
Сировина  
і матеріали



Виробництво



Центральний  
склад



Філія



Дистрибутор



РЦ роздрібної  
мережі



Виробник



Поповнення

ТТ



ТТ



ТТ



ТТ



ТТ



ТТ



ТТ



ТТ



ТТ



## ЯК ПОКРАЩИТИ ТОЧНІСТЬ ПРОГНОЗУ?

Чи є ступінь точності прогнозу однаковою для всіх рівнів системи розподілу?

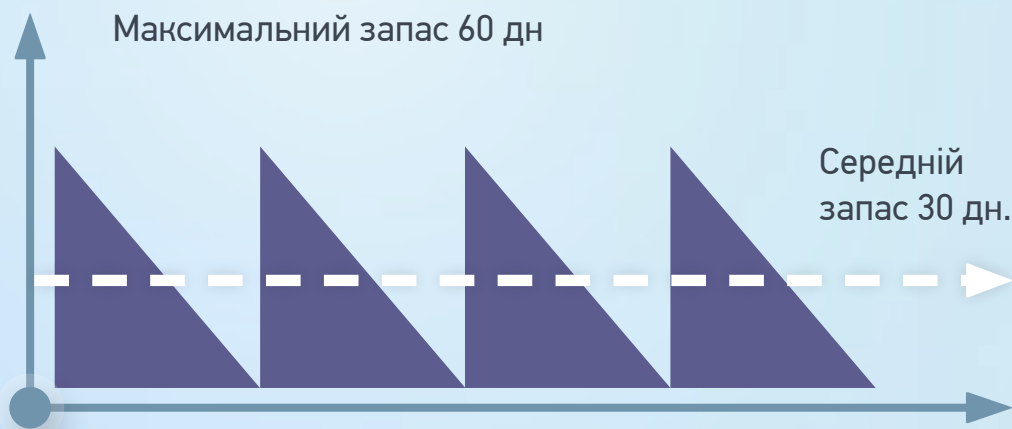


КОЛИВАННЯ СОТНІ ВІДСОТКІВ ВІД СЕРЕДНЬОГО В ТОЧКАХ ПРОДАЖІВ

- **Статистичні відхилення**  
усереднюються
- **Відносні коливання**  
в точці споживання вище, ніж в точці постачання
- **Чим більше сукупність**  
точок споживання,  
тим точніше прогноз в точці постачання

## ВПЛИВ ЧАСУ НА ФОРМУВАННЯ ЗАМОВЛЕННЯ НА ЗАПАС

**SILTA**  
GROUP



## КОНТАКТИ:

Офіс Apple Consulting®  
розташований за адресою:  
Україна, Київ, 01004, бізнес-центр «Макулан»,  
вул. Велика Васильківська, 9/2, офіс 8  
Тел./факс: +38 (044) 495 2728, 495 2729, 495 2770

Email: [info@applecons.com.ua](mailto:info@applecons.com.ua)  
[www.applecons.com.ua](http://www.applecons.com.ua)

