

"Мы стали серьезными деловыми партнерами с нашими заказчиками в результате нашего информационного взаимодействия. Сейчас мы говорим о том, где в дальнейшем мы собираемся улучшить их деятельность. Наши отношения кардинально изменились. Если раньше мы были просто поставщиком, то теперь являемся деловым партнером. И это то – что нельзя измерить деньгами"

– Bob Howard (Боб Ховард), менеджер отдела маркетинга компании **BHP Steel**

Внедрение Системы управления запасами заказчика в компании BHP Steel

Компания BHP Steel, несмотря на ее заметное положение на австралийском рынке стали, находилась под серьезным давлением со стороны конкурентов, приводящим к снижению цены на продукцию. В то же самое время заказчики, с которыми компания BHP Steel традиционно поддерживала хорошие отношения, начали проявлять беспокойство в связи с высоким уровнем затрат на запасы продукции поставщиков.

В результате компания BHP Steel решила найти подход, отличающий ее от конкурентов и приводящий к росту доходов ее заказчиков. Руководство определило, что этой цели можно добиться с помощью Системы управления запасами заказчика (Vendor-Managed Inventory, VMI).

Система VMI переносит решения о пополнении запасов с покупателей на поставщиков, используя запросы заказчиков, информацию о запасах и прогнозы для подготовки и выполнения автоматизированного пополнения запасов.

Почему i2?

Компания BHP Steel нашла именно то, что искала в решениях i2.

"Скоро стало очевидно, что множество других поставщиков предлагали решения, которые обеспечивали только прогнозирование и хранение запасов", – сказал Geoff Squires, менеджер по внедрению VMI системы в компании BHP Steel. "Они не могли обеспечить различные сценарии цепочек поставок, которые мы хотели получить с помощью VMI. Кроме того, решения i2 позволяют управлять заказами с учетом ограничений, в то время как другие решения предполагают наличие неограниченных мощностей".

i2 предлагает программное обеспечение и услуги, которые оказывают длительное положительное влияние на прибыльность компаний. С помощью решений для управления цепочкой добавления стоимости, i2 предлагает инновационные способы повышения эффективности и скорости реакции компании, а также ее поставщиков, партнеров и заказчиков.

Вклад i2

BHP Steel внедрила решение i2 Supply Chain Management (Управление цепочкой поставок), включая решения i2 Demand Planner, i2 Factory Planner, i2 Supply Chain Planner, i2 Supply Chain Strategist. Решения i2 используют запросы заказчиков, информацию о запасах, а также прогнозы для подготовки и проведения автоматического пополнения запасов.

Каждый день заказчики BHP Steel отправляют файлы с информацией о расходе запасов за предыдущий день и о текущем уровне запасов, используя систему электронной почты Advanced Messaging System, которая способна принимать любое приложение к электронному сообщению. Система электронной почты передает информацию в приложения i2, которые создают статистический прогноз, а затем устанавливают безопасный уровень запасов на основе данного прогноза. Решения i2 рассчитывают

Отрасль

Металлургия

Решение i2

i2 Supply Chain Management
(Управление цепочкой поставок)

i2 Success Story #109

Решения

- Внедрение системы управления запасами заказчика (VMI)
- Вычисление оптимального уровня запасов
- Создание плана дополнительных поставок

Результаты

- Рост доли рынка на 100%
- Снижение оборотного капитала на 50%
- Увеличение годового оборота запасов заказчиков с 8 до 25 раз

Компания BHP Steel

базируется в Сиднее, Австралия, производит плоский стальной прокат для строительной, автомобильной и обрабатывающей отраслей. В компании работают более 12 000 человек в более чем 20 странах, из них 9000 – в Австралии. Объем продаж составляет около 3 млрд. долларов, чистые активы компании – 2 млрд. долларов.



"Скоро стало очевидно, что множество других поставщиков предлагали решения, которые обеспечивали только прогнозирование и хранение запасов", – сказал Джеф Сквайерс (Geoff Squires), менеджер по внедрению VMI системы в компании BHP Steel. "Они не могли обеспечить различные сценарии цепочек поставок, которые мы хотели получить с помощью VMI. Кроме того, решения i2 позволяют управлять заказами с учетом ограничений, в то время как другие решения предполагают наличие неограниченных мощностей".

необходимое пополнение уровня запасов и отправляют эту информацию в электронном виде на внутреннюю систему заказов BHP Steel, откуда они поставляются заказчику.

Система i2 также еженедельно рассчитывает безопасный уровень запасов, с помощью таких факторов, как уровень оборачиваемости запасов и уровень обслуживания. С ее помощью создается план дополнительных поставок, который затем передается на производство BHP Steel. i2 также позволяет пользователям менять прогнозы для учета планируемых изменений рынка.

Система использует многочисленные алгоритмы для обеспечения более точных прогнозов и позволяет учитывать время производства, необходимое для дополнительной продукции, а также учитывает особенности технологических маршрутов проката.

Результаты компании BHP Steel

Практически сразу у заказчиков BHP Steel произошло снижение запасов на 50% и, как следствие, уменьшение оборотного капитала на 50%. Это важно, поскольку, как и многие другие компании, заказчики BHP Steel оцениваются по доходности капитала.

Годовой оборот запасов, который был ранее, до внедрения решения i2 по управлению цепочкой поставок, основной проблемой одного из заказчиков BHP Steel, увеличился до трех раз. В среднем запасы оборачивались 8 раз в год, а теперь этот показатель достиг 18 – 25.

Выгода BHP Steel от внедрения решений i2 проявилась в первую очередь в увеличении доли рынка, что вызвано, несомненно, повышением степени удовлетворения клиентов. Компания обнаружила, что ее заказчики теперь менее охотно обращаются к конкурентам. В результате, BHP Steel теперь полностью владеет рынком в рамках своей номенклатуры продукции.

"Мы стали серьезными деловыми партнерами с нашими заказчиками в результате нашего информационного взаимодействия", – сказал Bob Howard (Боб Ховард), менеджер отдела маркетинга компании BHP Steel. "Сейчас мы говорим о том, где в дальнейшем мы собираемся улучшить их деятельность. Наши отношения кардинально изменились. Если раньше мы были просто поставщиком, то теперь являемся деловым партнером. И это то – что нельзя измерить деньгами".

i2 Success Story #109



SCM Технологии
Россия, 117198,
Москва, Park Place
Ленинский пр-т, 113/1, офис E503
Тел./факс: +7(095)956-5391
<<http://www.i2.com>>
<<http://www.scm-technologies.ru>>