

Информационный бюллетень для клиентов, потенциальных клиентов, партнеров и всех заинтересованных в мировой металлургической промышленности.

В этом номере:

Стартовал проект в Корусе 1

Бронер в Восточной Европе 1

Усовершенствование системы управления поставками 2

В центре внимания: Артемис Теодоропулу 4

Решения для алюминиевой промышленности 4

Часто задаваемые вопросы 5

Контакты 5

Отзывы и предложения 5

Сталелитейная компания CORUS Strip Products внедряет решения компании Broner в области оперативного и долгосрочного планирования

Broner успешно завершил внедрение своих решений в области оперативного и долгосрочного планирования для английской сталелитейной компании CORUS Strip Products. Эти решения позволят компании достигнуть намеченных результатов в бизнесе, например, повысить качество услуг отдела по работе с клиентами и рентабельность предприятия, и оперативно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка.

Данные решения были внедрены на двух заводах компании, расположенных в городах Порт-Тальбот и Лланверн в Южном Уэльсе, Великобритания. В настоящее время компания Corus обладает современными средствами поддержки принятия решений, которые позволяют своевременно реагировать на изменение потребностей и приоритетов в бизнесе, а также управлять бизнесом в соответствии с более жесткими КПЭ (ключевыми показателями эффективности), которые обусловлены сегодняшними тенденциями конкурентного рынка. В частности, все действия были направлены на повышение эффективности своевременной поставки.

Данный проект внедрялся целевой группой специалистов компании Corus и Broner.

Новое решение обеспечивает более слаженную работу между системами планирования, расписаниями станов горячей, холодной прокатки и отделочными линиями, а также реализует новые возможности редактирования расписаний, которые повышают быстроту реагирования на происходящие изменения. Совместно разработанные функциональные

возможности горячего пасада значительно повысили энергоэффективность, существующую на заводе в городе Порт-Тальбот.

Главным критерием успешного завершения проекта стала полная самоотдача всех сотрудников компании, направленная на изменение "культуры" работы предприятия в целом и переход к принципу "Точного выполнения расписания" и потребностей клиентов.

„Это был серьезный, требующий больших затрат и сил, проект, и решения компании Broner обеспечили нас средствами, незаменимыми для поддержки существенных "культурных"

изменений, направленных на принцип „точного выполнения расписания". Этот проект уже приносит свои плоды, и существенно повысил эксплуатационные КПЭ. Самым важным для нас является вопрос своевременности поставки, который помогает решить компания Broner, содействуя, тем самым, достижению нашей цели –

предоставлению лучшего в своем классе клиентского обслуживания", – заявила Шерли Соломон (Shirley Solomon), управляющая отделом перспективных разработок компании Corus Strip Products.

Компания Corus представлена на рынках многих стран и одновременно производит как сталелитейную, так и алюминиевую продукции. Годовой оборот компании Corus составляет более 9 млрд. фунтов стерлингов. Corus делится на 4 подразделения, которые отвечают за производство листового и сортового проката, инженерные системы и распределительную сеть.

Corus Strip Products, Великобритания, входит в состав подразделения, отвечающего за выпуск горячекатаной,



Сталелитейная компания CORUS Strip Products внедряет решения компании Broner в области оперативного и долгосрочного планирования

► начало на стр. 1

холоднокатаной стали и стали с металлизированным покрытием. Corus является дочерним предприятием Tata Steel, которое входит в пятерку самых крупных сталелитейных компаний и занимает второе место среди транснациональных производителей стали. Включая Corus, Tata Steel представлена на рынке около 50 стран, а число сотрудников достигает 84 тысяч человек по всему миру. Ориентировочное производство стали за 2007 г. составит 27 млн. т.

Broner расширяет штат сотрудников в Восточной Европе

Broner объявил о дальнейшем расширении штата сотрудников в своем восточноевропейском отделении, расположенном в г. Катовице, Польша.

Люшан Бойдак (Lucjan Wojdak), имеющий более чем 20-летний опыт работы в области продаж, консультирования, управления и внедрения проектов, был назначен руководителем отдела продаж. Он имеет огромный опыт работы в Восточной Европе, включая опыт работы с крупными производителями, системными интеграторами и государственными органами в различных отраслях промышленности. Люшан применит свои глубокие знания в области IT для того, чтобы представить металлургическим компаниям новейшие системы управления цепочками поставок и MES-системы, которые позволят им получить конкурентные преимущества, а также достичь намеченных бизнес-целей.

Главный исполнительный директор компании Broner Metals Solutions Дэвид Мушин (David Mushin) заявил: "Я уверен, что подобное увеличение штата сотрудников позволит удовлетворить растущий спрос металлургического рынка Восточной Европы на проверенные и специализированные решения для металлургии".

Люшан присоединился к опытному коллективу инженеров и консультантов, имеющих десятилетия опыта работы в области разработки IT решений, консалтинга и обучения в сфере автоматизации управления производством в производственных отраслях.



Как найти правильный "первый шаг"

...определите проблему перед тем, как пытаться найти для нее решение

Сложность металлургического производства и необходимость предоставления определенных продуктов определенному заказчику в определенное время, и в тоже время достижения своих бизнес-целей, вносит необходимость в помощи со стороны опытных планировщиков и диспетчеров. Даже в том случае, если в наличии имеется помощь со стороны современных ИТ-систем, сложность и комплексность задач, а также большой объем детализированной информации могут привести к тому, что влияние изменения на какую-либо часть процесса будет малопонятно и даже более того, непонятно, какая именно часть этого процесса должна быть изменена.

С чего же начать, когда нужно решить конкретную проблему? Что делать, если отдел сбыта жалуется на несвоевременное выполнение заказов, производственники хотят увеличить загрузку оборудования, а фин. отдел не рад цифрам производственных затрат и высокому уровню запасов? За какую из проблем взяться первой? Хотите ли вы улучшения в области оперативного управления, или планирования, или прогнозирования; а может есть какие-то другие области цепочки поставок, требующие доработки? Если вы хотите найти отдельное решение в одной области, уверены ли вы, что верно определили причину проблемы?

Планирование влияет на выработку и затраты

Одно из возможных решений - улучшить планирование заказов по всему заводу. Планирование заказов формирует фактическую последовательность работ на каждой единице оборудования, принимая во внимание детализированные производственные ограничения, инструкции и правила, и учитывая в целом общезаводские запасы, коэффициенты использования оборудования и необходимость поставки в срок. Для оптимизации использования оборудования и минимизации работ по техобслуживанию и переоснащению оборудования заказы должны быть спланированы. Хорошая система планирования заказов обеспечит создание краткосрочных синхронизированных планов, которые будут согласовывать работу всех подразделений завода от обжимного стана до стана горячей прокатки и адыюстажа (зоны окончательной отделки). В результате оборудование загружено больше (т.е. большие периоды работы (кампании) и

меньшее количество перевалок) и уменьшено количество простоев. Завод производит большее



► продолжение на стр. 3

Как найти правильный "первый шаг"

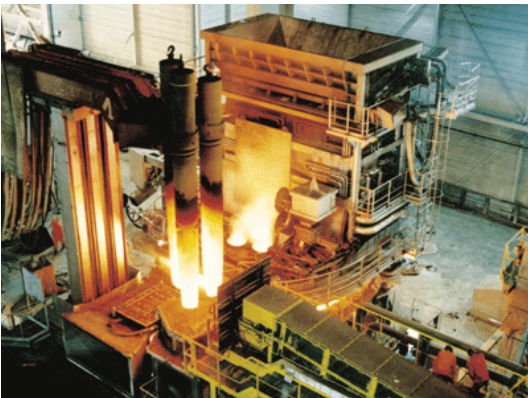
► начало на стр. 2

количество продукции с меньшими производственными затратами. Таким образом, достигнуто решение некоторых из бизнес-проблем, но это еще не конец истории...

Планирование для успеха

Хорошая система планирования незаменима. Провалы в планировании - это запланированный провал. Неточности в планировании могут оказать огромное воздействие по всей цепочке. В системе планирования должна быть предусмотрена возможность управления многочисленными узкими местами, которые будут зависеть от сортамента продукции и организации производства. Системы планирования необходимы для оптимизации и согласования материальных потоков по цепочке поставок, учитывая уровень запасов в наличии, удельную мощность оборудования, производственные циклы и технологические ограничения, в то же время принимая во внимание приоритет заказчика и продукта/сегмента. У каждого завода свои технологические характеристики, и первоочередной задачей может являться какая-либо определенная часть процесса планирования. Например, возможно необходимо будет рассмотреть подбор изделий по характеристикам, оптимизацию операций по обрезанию кромки, оптимизацию по размерам заготовок/изделий, массовое распределение заказов в качестве основных проблем, которые должны быть решены для возможности решения бизнес-проблем более высокого уровня. В силу тесного взаимодействия с процессом планирования и нечеткой границы между ними становится неясно, в какой именно области нужно искать решение.

Хорошее решение по планированию должно предоставлять результаты, которые уменьшат сроки выполнения и уровни запасов для фактического сортамента продукции; улучшат производительность и выработку за счет усовершенствованного управления узкими местами и будут поддерживать потоки материалов в соответствии с правилами кампаний и правилами группирования партий. Это может привести, в свою очередь, к увеличению объемов производства, сокращению сроков исполнения заказов и улучшению обслуживания заказчиков, включая своевременные поставки.



Прогноз по прошлому месяцу

Может быть, проблема находится выше в "пищевой

цепи". Бизнес-план зависит от наличия актуального прогноза спроса, который включает в себя наиболее вероятную структуру спроса для ожидаемых заказов в течение цикла "от планирования до производства". Необычайно важна работа с наиболее актуальной информацией, и возможность создания наилучшего для вашего бизнеса плана спроса.



Наиболее эффективный прогноз спроса - это тот, который включает в себя глубокое знание деталей металлургического производства, может предусматривать, как будут запланированы заказы на заводе и может оптимизировать прогноз для получения наилучшего показателя по производительности, поставке в срок, сортаменту, прибыли и т. д. Применение такого решения приведет к большему числу своевременно выполненных заказов, увеличению рентабельности производства и снижению затрат.

Рациональный подход

Таким образом, становится очевидно, что решения подобных бизнес-проблем могут появиться как в любой из вышеупомянутых сфер, так и в их комбинации, или даже в других сферах. Функции гарантированной доступности (Availability-to-Promise) и гарантированной мощности (Capability-to-Promise) также могут внести вклад в улучшение поставки и повышение коэффициента использования оборудования... а кроме того, есть и другие возможности!

Так с чего же нам начать?

Наилучший путь решения подобных коммерческих задач требует сочетания глубокого понимания производственного процесса вместе с тщательным анализом всех возможных областей управления цепочками поставок от планирования спроса до составления план-графика и фактического производства. Стремление к решению в одной области не даст желаемых результатов, если корни проблемы заключены в другой.

Вышеупомянутая статья опубликована в ноябрьском номере российского журнала «Рациональное Управление Предприятием», информационно-аналитическим журналом для руководителей и IT-специалистов промышленных предприятий, научных и проектных организаций.

Компания Broner предоставляет широкий спектр консультационных услуг, позволяющих анализировать деятельность металлургических компаний, и определять возможности для дальнейшего совершенствования.

В центре внимания:

Артемис Теодоропулу, руководитель отдела развития MES-систем

Артемис получила образование в химико-технологической сфере и имеет степень Ph.D. (эквивалент кандидата наук) в области систем управления. Она обладает 10-летним опытом работы в области информационного менеджмента в обрабатывающих отраслях промышленности, где она занималась проектами в сфере автоматизированных систем управления поставками и разработки систем сбора данных в реальном времени.



промышленности.

В настоящее время Артемис занимается предоставлением консультационных услуг и услуг по реализации проектов на различных стадиях технологического производства (электросталеплавильное производство, производство листового проката и трубoproкатное производство) для таких компаний как Arcelor Mittal, ОМК (Россия), ТМК

(Россия), Днепрспецсталь (Украина), CSI (США).

В круг ее обязанностей как руководителя отдела развития MES-систем также входит координация разработки специализированных MES-решений для металлургической промышленности.

Артемис возглавляет отдел MES-систем компании Hyperion Systems Engineering. За последние восемь лет она координировала, разрабатывала и внедряла множество MES-решений в металлургической и химической

Решения для производителей алюминия

Существует как множество сходств, так и различий в решениях для металлургической и алюминиевой промышленности. Что касается алюминиевой промышленности, то решения компании Вронег затрагивают самые критические задачи, с которыми приходится сталкиваться во время производства, а именно:

- объемы спроса / изменение стоимости и прогнозирование
- энергозатраты
- выбросы
- переработка металлолома
- надёжность / качество технологического процесса
- производительность / движение материальных потоков



Решения Вронег обеспечивают специализированные функциональные возможности, охватывающие как первичное производство алюминия (продувка, выплавка, разливка), так и вторичное производство, начиная от прокатки и заканчивая порезкой и отгрузкой.

Решения Вронег для алюминиевой промышленности включают в себя целый ряд инструментальных средств MES-уровня и поддержки принятия решений, охватывающих всю процедуру, начиная от постановки заказа до самого производства.

Эти решения включают в себя следующие модули:

- Demand Modeller
- Demand Collaboration
- Business Optimiser
- Material Planner
- Production Planner
- Cast House Scheduler
- Production Scheduler
- Despatch Scheduler
- Allocation Editor
- Schedule Editor
- Melt Shop Control Centre
- Inventory Management
- Equipment Management
- Product Management
- Quality management
- Order Promising (ATP, CTP)



Наиболее часто задаваемые вопросы: Объединение выпускаемой продукции



Вопрос: Могут ли различные заказы, сделанные одним и тем же заказчиком на различный ассортимент продукции, быть поставлены к одному и тому же сроку?

Ответ: АТР/СТР решение компании Broner позволяет рассматривать отдельные «лоты» во время процесса резервирования заказа (так называемая система «order promising»). Таким образом, пользователь может назначать



несколько заказов на различную продукцию в один лот. После этого система производит расчет одновременно для всех заказов внутри лота и рассчитывает единую дату поставки. В случае, когда один заказ может быть завершен к требуемой дате, а другой не может, система информирует пользователя о вероятной дате поставки каждого заказа для расчета отгрузки отдельных партий.

Таким же образом могут быть объединены заказы, поступившие от различных заказчиков для того, чтобы осуществить перевозку продукции единым транспортом, например, кораблем.

Контактная информация компании Broner



Головной офис

Broner Metals Solutions Ltd
1, Century Court
Tolpits Lane, Watford
WD18 9PT
United Kingdom

тел.: +44 (0)1923 652000
факс: +44 (0) 1923 816456

sales@bronermetals.com

Рег.номер: 4531997



Бразилия

Henrique Coutinho
Decatron Automação e Tecnologia de
Informação LTDA

тел.: +55 (0)21 3906 4000

Hcoutinho@decatron.com.br

Китай

Sean Fang
Broner Information Technology
(Shanghai) Ltd.

тел.: +86 21 508 099 48

Sean.fang@bronermetals.com

Восточная Европа

Lucjan Bojdak
тел.: +48 502 550 863

lucjan.bojdak@bronermetals.com

Япония

Yoichi Noguchi
тел.: +81 3 5645 6606

Yoichi.noguchi@bronermetals.com

www.bronermetals.com

Индия

Ankush Sood
тел.: +91 203 984 5925

Ankush.sood@bronermetals.com

Ближний восток

Hyperion Systems Engineering
тел.: +973 227784

broner@hyperion.com.bh

Северная Америка

Scott Wilson
тел.: +1 312 636 9876

scott.wilson@bronermetals.com

Россия

Ставрос Спанос (Stavros Spanos)
тел: +7 495 504 0477

Staros.spanos@bronermetals.com

Южная Африка

Ian Huntly
тел: +27 82 650 0618

ian.huntly@bronermetals.com

Отзывы и предложения:

Поделитесь своим мнением об этом бюллетене, а также о том, что бы вы хотели видеть в следующих выпусках. Ваши замечания направляйте редактору:

ksenia.mustafina@bronermetals.com