

实施mySAP供应链管理高露洁步步登高 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/36/2021\\_2022\\_\\_E5\\_AE\\_9E\\_E6\\_96\\_BDmySA\\_c31\\_36885.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/36/2021_2022__E5_AE_9E_E6_96_BDmySA_c31_36885.htm) 高露洁公司（Colgate - Palmolive）作为一家知名的跨国公司，向来以采用正确的发展策略为业内称道。为综合管理其供应链，高露洁公司于1999年11月在其SAP企业管理解决方案的基础上建立了高露洁全球供应链管理系统（mySAP SCM）。好上加好才完美 高露洁从1995年开始采用SAP提供的企业管理核心解决方案，SAP系统的采用推动了高露洁公司内部所有产品命名、配方、原材料、生产数据及流程、金融信息等方面的标准化，改进提高了高露洁公司在全球的运营效率。通过实施SAP R / 3系统，高露洁将产生订单和完成订单的实现率提高到90%，但它仍希望将该数字提高。此外，通过SAP R / 3系统，高露洁在北美将订单在企业内部循环的时间由9天缩减到5天，但即使这样成本还是很高。为了进一步改善对零售商和客户的服务，减少库存，增加盈利，1999年，高露洁公司在SAP企业管理解决方案的基础上建立高露洁mySAP供应链管理系统（mySAP SCM）。聚焦供应链 在“高露洁全球供应链系统”中，高露洁确定了三个主要的供应链战略。首先是推出供应商控制库存（VMI）项目，大幅削减渠道的库存和循环时间。其次，高露洁还想实施一个跨边界资源计划（CBS），将地域性模式拓展为全球性模式。这种模式转型可以提高企业的预测能力，减少非盈利股份，凝聚资产，平衡公司的全球业务。最后，高露洁还将实施一个与下游企业的协同计划程序，用来管理供应链中的市场需求和协调各项活动。VMI，供应商控制

库存 在高露洁内部，VMI是一个推动过程，公司将根据VMI提供的每日消费需求与库存信息对各消费者中心进行补充。目前VMI的重点在北美，在那里，VMI管理着来自5个工厂40%的集装箱，涵括40个分销中心，12个消费区，包括高露洁所有的产品（约1000 SKUs）。由于mySAP SCM使高露洁能更加准确地契合供给与需求，最终降低了成品库存，提高了在产订单和已完成订单的达成率，缩短了补充循环的时间。VMI商业程序由mySAP SCM供应网络的规划能力支持。每天来自消费分销中心的库存量和需求信息传递到mySAP SCM，对需补充的订单数进行统计。mySAP SCM能够对企业生产能力信息进行综合以确定生产需求和供应不足。随后，补充订单通过EDI传回给消费者进行确认，然后处理顾客的要求。VMI调度98%在产订单和已完成订单，并将补充订单循环时间缩至一天。随着在北美和其他地域VMI的实施，高露洁所获得的上述收益还将成倍增长。CBS，全球化资源利用高露洁的跨地域资源利用系统（CBS）将需求和全球资源信息整合在一起，使以前的月度预测发展成为每周的定货补充。高露洁的投入迅速见效，其中包括出货率的上升、集装箱整箱率上升、补充订单的循环次数下降、库存下降8%等。在新商业模式中，供应商直接负责对高露洁分销中心的资源补充（在此之前，高露洁的销售分支每月发展不均，向海外的工厂发布的补货要求经常不准确）。新的周补给制度是由客户的订单流量来驱动的，通过高露洁在世界各地的分销中心直接传递给供应商。补给要求也是根据高露洁销售机构提供的需求信息（如推广活动刺激的需求增长等）来计算。CBS商业控制程序也由mySAP SCM支持，根据每日需求信号和库存

量对补货订单进行计算，使供需更加吻合，更加适应特殊订单的要求，同时减少了不准确预测产生的影响，进而降低了成品库存、减少了补充订单的循环次数、大幅提高了企业内部补充和用户订单中的在产订单和已完成订单的达成率等。此外，通过使用功能强大的补货系统，高露洁还提高了定单的实现率和资本使用效率。这个灵活、有效的产品补充系统加快了前往分销中心的物流进程，而且企业的运输成本由于有良好的全局规划并没有增加。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)