

供应链工作计划与工作目标 供应链可靠性策略企业战略论文(通用10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

供应链工作计划与工作目标篇一

社会的进步以及生产力的发展，不论是在时间上还是空间上都使得可靠性成为了人们必须认真思考的问题。例如，在时间上，通信技术及设备的发展，迫使人们对时间可靠性的更高追求；在空间上，交通方式的日新月异使人们在满足时间需求的同时也多为安全买了份保险，因此可靠性必须当作一项基本工程来看待。

供应链可靠性是指供应链在规定的环境、时间和条件下完成订单需求功能的能力，或者说是供应链能保持其完成订单需求功能的能力。以上的各种定义只是对供应链可靠性进行某一侧重点的定义，比如产品质量可靠性、交付的可靠性、订单满足率，等等。在此，给出一个精炼的定义：供应链可靠性是指在供应链的环境下，保证供应链正常运行的能力。

影响供应链可靠性的因素很多，本文主要从两个方面入手：一方面是供应链外部环境因素；另一方面是从供应链自身结构上入手。第二方面是本文的研究重点。

（一）从供应链外部环境因素分析 2、政治、战争、恐怖组织等人为因素。如“9.11”事件发生后，美国境内桥梁、隧道和机场的关闭导致许多公司的供应链在数周之内出现空前的延迟，部分公司的供应链几乎全部瘫痪，损失惨重。由于发动机和动力传动系统无法从加拿大运到美国，福特汽车

公司5家北美工厂被迫暂时停产，导致福特汽车公司2001年第四季度的汽车产量减少了13%。因零部件不足，通用汽车公司约1万辆小汽车和卡车的生产被推迟。

（二）从供应链自身结构因素分析。供应链是一个复杂的网状结构系统，链上的各个企业都是组成网络系统的节点。供应商、制造企业、客户是构成供应链网络的重要节点，由于各个节点企业之间是一种合作关系，每个节点都具有一定的不确定性而且影响整个供应链的可靠性。

1、供应商可靠性方面的影响因素。供应商为制造企业生产经营提供各种生产要素，如原材料、零部件、能源、机器设备、工具、技术服务等，这些要素能否及时供应、供应的质量好坏、供应的数量是否满足等因素都将直接影响到制造企业生产的好坏，以至于影响整个供应链的性能。

2、生产过程不确定性方面的影响因素。机器设备可能会发生故障，工作人员工作失误，甚至电脑管理也会发生故障，以至将物料发往错误的地方，可能使生产线中断，等等。资金不足等问题会降低生产企业的供应可靠性。

3、用户需求的不确定性影响因素。公众对单一产品的爱好降低，客户的购买力经常发生变动等等，会引起不规则的购买倾向。使企业对终端产品准确预测的难度加大，而供应链的运作是以市场需求为导向，其中的制造（加工）、组装、运输、分销等均建立在对需求准确预测的基础之上，所以因终端产品需求的不确定性增加了整个供应链的经营风险。

4、信息传递不确定性因素。随着供应链规模日益扩大，其结构也日趋复杂，供应链上信息传递所发生信息错误的机会也会随之增多和不稳定。有如下两种情况：一种情况属于是信息膨胀，也就是说，从信息源到信息终端存在着不对称的转换，而一般情况下由于信息传递的模糊性及不完整导致信息的膨胀；另一种情况是订单的不平衡性，采购部门因某种原因不

能及时地下订单，这样使得供应商会因得不到可靠信息而无法安排相应的生产计划从而影响下级需求的平衡。这种对市场的信息反映的不确定性，将会影响供应链上的所有环节供需平衡。

5、运输配送的不确定性因素。供应链管理离不开物流，运输及配送载物流中占有重要的战略地位，而物流的产生是建立在供应链各个环节的供应关系之上，物流的畅通无阻是供应链是否畅通的关键影响因素，一旦发生诸如自然灾害或者瘫痪交通系统，致使原材料、成品物资难以调运，不能够及时运输配送到目的地，势必严重影响供应链的畅通程度，也就是说物流的畅通程度在一定程度上决定着供应链的可靠性，因此，供应链上的运输配送不再仅仅是以满足自身需要为目标，而是以整个供应链的需要为目标。

供应链的网状结构决定了提高供应链可靠性有一定难度，并且这给企业供应链管理带来了困难。应采取尽可能的措施提高供应链可靠性，减小不确定性因素可能带来的不利影响。

（一）加强信息基础设施建设，提升信息交流与共享。供应链信息是实现供应链合理、有效管理的关键。供应链上的企业不只是一定要完善本企业的各种信息系统，还要通过信息共享来增加供应链企业之间的合作及发展战略，形成一个基于供应链管理模式的纵向连通式信息管理系统，改善单个企业决策的盲目性，完善供应链自身信息传递渠道，通过提高各节点的信息共享的透明度，最大限度地减弱“牛鞭效应”，改善供应链各节点的信息决策和合作，从本质上体现出信息系统的优越性，最终提高供应链信息的可靠度。

（二）建立战略合作联盟关系。全球一体化的经济格局，对时间、质量、可靠性等的要求越来越高，企业要实现其战略目标，必须要建立长期、稳定、互相信任的合作，形成利润共享、风险共担、战略共谋的“双赢”甚至“多赢”的局面。对制造企业来说，供应商原材料的及时供应非常重要，

直接影响到厂家生产过程的连续性。此时，就需要有一个长期的战略合作来解决关键原材料、零部件的供应。建立战略联盟关系，第一，供应链上的核心企业对重要合作伙伴的经营状况和潜在问题做全面的分析，如业绩、质量控制、成本控制、研发、客户满意度等做调查，并进行正确评估；第二，要加强供应链成员之间的互相信任；第三，加强供应链成员之间的信息共享与交流；第四，建立正式的合作机制，对利益与风险做好分配机制。

（三）供应链的快速响应。快速响应是供应链采取的旨在降低补货提前期的行动组合措施。要提高供应链可靠性的一个重要方法就是采取快速响应机制，因为快速响应使供应链中的补货提前期大大降低了，供应链管理者就可以增加预测的精度，并最终使得供应链中的供需之间得到很好的协调，从而增加供应链的总利润。

（四）供应链的柔性化。供应链柔性是包括所有供应链成员在内的整个供应链系统应对顾客需求变化的能力，这种能力不仅取决于每个成员所具备的组织柔性水平，而且取决于供应链上下游之间信息流、物流和资金流协调的柔性水平。

供应链企业之间存在着各种不确定性，通过在合同设计中互相提供柔性，可以部分消除外界环境的不确定性影响。一般来说，增加供应链的柔性往往导致供应链运营成本的增加，关键的问题是如何在两者之间取得一种平衡。因为用户的需求和外界环境总是不断变化的，富有柔性的供应链仍旧是提高供应链可靠性的有效手段。

（五）建立危机管理机制和应急处理机制。供应链危机管理是指在供应链陷入危机时，为摆脱危机维持供应链正常运行而采取的一系列处理危机的行动与对策。供应链危机管理是保障供应链正常运行，提高供应链可靠性的重要措施之一。应急处理机制可以解决供应链流程中的各种意外状况，提高供应链可靠性。应急系统及时对紧急、突发的事件进行应急

处理，以避免给供应链企业之间带来严重后果。供应链危机管理和应急处理都可以从以下几个方面来解决：企业经营战略、流程改造与信息共享，并建立相应的危机组织机构。

（作者单位：顺德职业技术学院）

供应链工作计划与工作目标篇二

1. 供应链管理环境下的库存管理模式

根据供应链中的库存管理主体及内涵的不同，主要存在以下四种模式：

1.1 传统库存管理模式

各节点企业的库存管理是各自为政的，物流渠道中的每一个部门都各自管理自有库存，都有自己的库存控制策略而且相互封闭。供应链中传统库存管理模式是基于交易层次之上的由订单驱动的静态单级管理库存的方式。

1.2 联合库存管理[jmi][jointmanagedinventory]模式

jmi模式是一种基于协调中心的库存管理模式，更多地体现了供应链节点企业之间的协作关系，能够有效解决供应链中的“bullwhip（牛鞭）”效应，提高供应链同步化程度。这种模式下强调供应链节点企业同时参与、共同制定库存计划，从而使供应链管理过程中的每个库存管理者都能从相互的协调性来考虑问题，保证供应链相邻两节点之间的库存管理实体对需求预测水平的高度一致，从而消除需求变异放大。任何相邻节点需求的确定都是供需双方协调的结果，库存管理不再是各自为政的独立运营过程，而是供需的连接纽带和协调中心。

1.3 供应商管理库存[VMI]Vendor Managed Inventory]模式

VMI模式是一种战略贸易伙伴之间的合作性策略，是一种库存决策代理模式。它以系统的、集成的思想管理库存，使供应链系统能够同步化运行。在这种库存控制策略下，允许上游组织对下游组织的库存策略、订货策略进行计划与管理，在一个共同的框架协议下以双方都获得最低成本为目标，由供应商来管理库存，由供应商代理分销商或批发商行使库存决策的权力，并通过对该框架协议经常性的监督和修正使库存管理得到持续的改进。

CPFR是一种协同式的供应链库存管理技术，建立在JMI和VMI的最佳分级实践基础上，同时抛弃了二者缺乏供应链集成等主要缺点，能同时降低分销商的存货量，增加供应商的销售量。它应用一系列处理过程和技术模型，覆盖整个供应链合作过程，通过共同管理业务过程和共享信息来改善分销商和供应商的伙伴关系，提高预测的准确度，最终达到提高供应链效率、降低库存和提高客户满意度的目的。

2. 各种库存管理模式的比较及其应用缺陷

2.1 传统库存管理模式在中小民营企业中的应用缺陷

传统的库存管理模式由于中小民营企业各自为政，缺乏有效的协调和沟通，供应链末端极少的客户需求可能因为“牛鞭效应”，呈几何级数放大成为供应链始端非常可观的原材料库存。这一方面，是实力弱小的供应链始端的中小民营企业所无力承受的；而另一方面，供应链始端原材料成本（这可能包括资金占用成本、库存管理成本、原材料陈旧成本等）的增加，又会逐级传递到供应链末端，并最终导致供应链末端的中小民营企业在市场上的竞争力下降。同时，这也是对社会资源的极大浪费。

2.2 JMI库存管理模式在中小民营企业中的应用缺陷

由于缺乏诚信经营的合作基础、缺乏统一运作的协调基准、缺乏信息共享的兼容机理，联合管理库存对于实力规模相差无几、在供应链上一般处于同等地位的中小民营企业来说，往往是流于形式、无疾而终。更何况，中小民营企业往往是处于市场充分竞争的行业之中。无论是供应链的上游企业还是下游企业，为数众多的合作选择和瞬息万变的市场环境也难以让任何两家中小民营企业保持长期的、唯一的战略伙伴关系。

2.3 vmi库存管理模式在中小民营企业中的应用缺陷

目前（vmi供应商管理库存）模式已经成为一个非常流行的供应链协调机制。它最主要的优势是取代不可靠的预测，改进客户服务，减少需求的不确定性，减少安全库存，减少事务处理，把需方和供方捆绑在一起，共享数据。但是vmi也有一些必要条件，比如只适用于重复性生产；一种物料只有一个供应商；需要严格的保密协议和商业诚信等。而且，一方面供应商可能会因为决策过程缺乏足够的协商，为此付出较高的库存代价；另一方面，制造商也可能因为供应商的唯一性，从而面临因为不确定因素所带来的供应链中断的巨大风险。最近的一个典型范例就是日本大地震后，受日本汽车零部件供应中断的影响，日本本土车企及欧美车企纷纷作出了停产计划。在欧洲，欧宝品牌于3月21日停产一天；日产汽车英国桑德兰工厂则停工三天；雷诺三星韩国釜山工厂的产量也将削减15%-20%。正是零部件供应商的唯一性，汽车制造商很难在短期内找到替代者。比如全球78%的锂离子电池电极材料由日本企业供应，几乎全部的lcd显示器偏光片保护膜和大量高科技电子元器件的生产被日本企业控制。据此，全球性汽车市场调研机构ihs公布的报告指出，预计到今年3月末，全球汽车产量将降低60万辆。地震两个月后，全球汽车产量将下降30%。

2.4 cpfr库存管理模式在中小民营企业中的应用缺陷

中小企业选择协同式供应链的方式，既可获得供应链带来的协同竞争优势，也可维护自身的相对独立性。但是，中小企业因其自身的特点，对外界扰动所产生的反应程度一般要大于实力和规模大的企业。因此，在外部市场环境干扰和内部不同利益主体间目标冲突的双重作用下，中小企业在供应链

协同中的复杂性将表现出特有的不确定性、混沌性、多层次、多功能、波动性、非线性和涌现性。从而，使得整个供应链协同的复杂度及难度都增加了。而且，即使在协同式供应链中，也可能存在明显强势的企业，短期利益的驱动也可能使得该企业机会主义行为抬头，从而会影响协同式供应链的稳定性。但若供应链中没有明显强势的企业，则该供应链可能面临总体较弱的局面，在和有强势企业在内的供应链抗衡时又缺乏优势。

3. 中小民营企业实施供应链管理的库存管理对策

与第三方物流相对应，第三方库存管理模式是指供应商和（或）采购商为集中精力搞好主业，把原来属于自己处理的库存管理活动，以合同方式委托给专业仓储服务企业，同时通过信息系统与仓储企业保持密切联系，以达到对库存全程管理控制的一种物流运作与管理方式。

3.2 中小民营企业实施tpmi模式的优势

3.2.1 保持中小民营企业相对的独立性

tpmi不同于jmi、vmi和cpfr，供应商和采购商之间并不存在直接的信息共享。因此，在当今社会因为同时存在众多的供应商和采购商而逐渐形成的“供应网”系统中，中小民营企业并不担心由于和“供应网”上过多的上下游企业之间进行信息共享而导致最终的信息泄密。而且，因为在第三方库存管理系统中，中小民营企业依然能够对各自的库存商品实施远程的全程管理控制，所以企业之间的独立性也依然能够保持相对的完整性。而这对于以家族式管理体制为主的中小民营企业来说至关重要（至于针对中小民营企业管理体制的改革，比如股份制，其最终目标是成长为“非”中小企业，例如义乌本地的浪莎袜业，则不在本文研究范围之内）。

3.2.2 提供更优质的专业仓储服务

中小民营企业因为自身的实力较弱和规模较小，从而导致管理人才匮乏、管理水平低、行为不规范、技术水平落后。如前所述，大部分企业没有先进的物流设施设备，货物的转运、装卸和仓储主要是依靠人力叉车等简单的工具或者人力。而tpmi以合同方式将库存管理活动委托给专业的仓储服务企业来执行，所以作为委托方的供应商或采购商将可以获得更优质的专业仓储服务，比如更先进的'仓储设施设备、更丰富的仓储经验和更合理的仓储方式等。

3.2.3降低供应商和采购商之间的交易成本

在以中小民营企业为主的供应链中，往往任何一个环节都有可能存在大量的和可供选择的供应商或是采购商。而每一次供应商和采购商之间的谈判都会产生交易成本。假设一个简单的交易环境中只存在3家供应商和3家采购商，那么就可能产生9次交易成本。而tpmi在供应商和采购商之间增设一个第三方仓储服务企业，供应商和仓储企业之间的信息进行共享，采购商只需要在第三方仓储服务信息系统中进行选择、谈判，并达成交易。此时，只发生3次交易成本。因此，存在大量供应商和采购商的“供应网”中tpmi将大大降低供应商和采购商之间的交易成本。

3.2.4通过规模经济，降低库存管理成本

而对于第三方仓储服务企业来说，由于大部分中小民营企业供应商和（或）采购商都将自己的仓储业务进行了合同委托，那么此时因为规模经济效益的作用，其库存管理成本也将大大降低。此外，义乌的众多中小民营企业由于外贸依存度过高、自营外贸的贡献率较低，其自身的外贸出口业务往往受制于人，出口的规模、时间、运输方式等往往难以控制，从而大大增加了企业的库存管理难度和库存管理成本。而tpmi则可以有效地协调各家企业之间的仓容量，提高仓容利用率；同时还可以有效地协调各家企业内部“内、外贸”之间的仓容波动，并进一步降低库存管理成本。

3.2.5 集约用地，避免重复建设，降低社会物流成本

如前所述，一些大型的或是现代化的先进设施设备由于前期投入资金太大，不仅是单个中小企业无力承担的，而且还可能进行重复建设、浪费社会资源。这种社会资源的浪费一方面体现在设施设备的重复投资上，而另一方面则体现在有限的土地资源被大量占用。如前所述，义乌目前有企业2.5万多家（几乎都是中小民营企业）。假设每家企业的仓储设施平均占地1000平方米、平均建筑高度为两层，则全市企业的仓储设施共计占地大约2500多万平方米，仓容面积大约5000万平方米。而以一个最低建筑高度为8层的立体仓库换算，同样仓容面积的仓储服务企业只需要占地大约625万平方米。其节约的土地面积对于一个寸土寸金的城市来说，其经济价值不言而喻。

3.3 中小民营企业实施tpmi模式的困难及其对策

3.3.1 建设难

一方面，由于前期投入资金太大、风险较高；另一方面，是因为在短期内难以形成规模经济效应，因此实施tpmi模式所必须的设施设备难以建设。解决这一难题需要政府进行大力扶持。比如在土地政策上可以实施土地折价入股的方式；在税收政策上可以实施“三免两减半”的优惠；在科技政策上可以实施“引进先进设备按一定比例补贴”的奖励等。同时，在政府投资建设的一些大型仓储类项目中，应该以身作则，“高标准、高技术、高管理”，避免低水平建设，避免再次陷入到仅仅以收取租金为结果的误区。

3.3.2 入驻难

一方面，由于中小民营企业的“以自我为中心”的思想观念根深蒂固；另一方面，是因为在短期内仓储管理业务外包的成本还可能大于自行管理的成本，因此中小民营企业入驻第

三方仓储服务企业的积极性难以提高。解决这一难题需要政府和行业协会进行积极引导。比如积极引导在供应链中占据中心地位的中小民营企业在后期因为扩大生产规模再次“求地”的时候，适时适当地建设公共仓库，并最终向第三方仓储服务企业转化；而针对在供应链中处于从属地位的中小民营企业，可以通过一定的补贴奖励政策或是优惠的合同契约，积极引导它们入驻相关行业协会的第三方仓储中心。

3.3.3 管理难

一方面，由于供应链上几乎所有的供应商和采购商的信息都需要与第三方仓储服务信息平台进行共享对接，这同样会存在信息泄密的可能性；另一方面，是因为信息的不对称可能导致供应商和采购商之间的最终交易并非最合理的交易，因此第三方仓储服务企业的信用和实力都至关重要。解决这一难题需要政府、行业协会和企业自身针对第三方仓储服务企业加强监督。比如设定一定的筛选标准；进行动态的用户评价；将仓储中心的后期管理与前期建设进行分离，像物业管理一样进行招投标。而企业也可以在对接信息平台之后将若干信息进行技术隐藏；甚或在信息平台的建设上进行技术提升，由企业自身针对各自的商品直接进行远程管理，而第三方仓储服务企业只负责日常的维护保养。

供应链工作计划与工作目标篇三

在需求量放大的情况下，对制造业供应链库存协同管理进行深入研究就显得很有必要，并对其产生的问题提出相应的协同策略。下面由学术堂为大家整理出一篇题目为“协同管理在制造业供应链库存中的应用”的供应链库存管理论文，供大家参考。

原标题：制造业供应链库存协同管理研究

摘要：随着我国经济的不断发展，人们的消费水平日益上升，

市场环境也随之发生了巨大的变化。库存作为制造业供应链的核心环节，是企业成功的关键点。在传统的供应链库存管理的各个环节都有自己独特的库存控制策略，这就会不可避免的导致出现需求量放大的现象。在这种情况下，对制造业供应链库存协同管理进行深入研究就显得很有必要，并对其产生的问题提出相应的协同策略。

关键词：制造业；供应链；库存；协同管理；策略

一、引言

随着全球经济一体化的快速发展，企业之间的竞争越来越激烈。尤其是在制造业的市场竞争中，企业只有不断的寻求新的突破才能在竞争激烈的市场中立于不败之地。基于供应链的库存协同管理研究针对这种情况是非常有效的，实现企业零库存，不仅可以降低企业的成本，还能够提高企业效率与整体服务质量，提高企业竞争力。

二、研究制造业供应链库存协同管理的意义

在企业的传统管理模式向供应链管理模式的转变过程中，对供应链库存的协同研究无论是理论方面还是实际操作方面都属于需要深入研究的核心问题。供应链中的各个环节的库存管理都会直接影响影响到供应链库存协同管理的质量。若需要快速满足客户需求就需要提高库存，而为了降低企业运营成本又需要适当降低库存，所以说，库存管理受利益、矛盾等相互冲突的影响，是企业的实际经营过程中一项非常复杂的管理技术。

制造业作为我国经济发展的重要支柱，在我国的发展建设过程中占有很重要的地位。而对供应链库存的协同管理在制造业的生产管理过程中也非常重要，对企业的经济效益起着直接的影响作用。在消费水平日益提高的今天，要提高企业的竞争力，就需要对供应链各个节点的库存进行协同管理，以

有效实现供应链管理模式的在企业的发展中优势。所以说，在此背景之下，对供应链库存协同管理进行深入研究，对制造业的发展与建设都具有一定的现实意义。

三、目前制造业供应链库存协同管理存在的问题

长期以来，流通环节中的各个部门（零售商、批发商和供应商等）都各自为政的管理自己的库存，并且其物料的定购策略也不同。这样不可避免的产生了需求的扭曲放大现象，直接后果是整个库存成本的增加和无法快速响应市场的真实需求。但是，在现代供应链管理的背景之下，制造业供应链库存协同管理仍然存在诸多的问题。具体分析如下所示：

1. 对供应链的整体观念缺乏认知。与供应链的整体目标有所不同，一般来说，企业的最终目标是追求自身利益的最大化，受到这种经营观念的驱使，供应链各个节点供应商都抱着将危机转移到对方企业的心态，导致整条供应链各个节点的供应商之间的合作出现信任障碍，供应链绩效较低，针对这种需求不确定的情况下，各个企业为了维持自身安全的库存就需要付出更高的代价来满足自身需求。
2. 供应链个节点客户之间缺乏合作意识。“牛鞭效应”的存在就是因为供应链各个节点的客户之间缺乏合作意识，就会导致出现市场需求不稳定和库存信息传递速度慢等情况，从而导致需求量放大。供应链各个节点的客户合作意识的缺乏不仅会导致库存成本增加，还会导致服务质量下降。
3. 各节点库存管理信息传递不及时。生产计划、需求计划、库存量、送货计划等都可以作为同一条供应链中的各节点企业库存管理的关键数据。将这些数据信息进行实时传递才能够有效保证各用户的需求。但个企业之间各自为政的经营状况导致库存管理信息质量传递不及时，信息质量下降，库存量的预测值出现误差，最终导致生产计划无法正常实施。因此，如何将供应链各节点的库存信息进行及时的、准确的传

递是当下对制造业供应链库存协同管理进行研究所需要解决的首要问题。

4. 过分强调降低库存量。一般来说，库存成本会占到企业经营成本的30%左右，若要追求企业短期利益的最大化，降低库存量在很大程度上能够增加企业的利润，因此各个企业在零库存的思想及经营模式的影响之下，都会采取各种措施来降低库存量，以提高企业的经济效益。过分强调降低库存量，忽略长期的库存战略储备，若企业突发需求增加，就会出现原有库存量物理满足需求量的局面；又或者原材料价格突涨，企业就需要花高价购入原材料，降低企业利润。

四、制造业供应链库存协同管理的目标

1. 降低库存成本。一般来说，库存成本分为订购成本、库存持有成本以及缺货成本等三种成本，要向对库存成本进行有效控制，就需要对着三种成本之间相互冲突的关系进行合理的权衡。在供应链背景下，要消除一个企业途库存、预留库存、瘀滞库存以及待检品等不可以的库存量，单单靠各企业自身的库存控制策略是远远不行的。在市场竞争激烈的今天，时常发生上游企业为实现自身企业利润的最大化将风险转移到下游企业的情况；要向切实改变这种情况，就要整体降低整条供应链的库存成本，使同一条供应链的各个节点的企业都能够从降低库存成本中获取利润。

2. 提高响应速度。随着市场环境的快速变化，顾客购买的关键因素包括产品的价格、质量以及对其需求的快速反应等。若单单考虑降低库存成本而忽视对相应速度的提高，会导致企业在激烈的市场竞争中失去竞争优势而被淘汰。由于产品更新换代的速度加快以及某些产品安装使用对环境的特殊要求等，提高相应速度是非常有必要的。企业要想在动荡的市场环境和强劲的竞争对手中脱颖而出，就需要能够快速发现新市场，抢占市场先机，以最快的速度制造出满足顾客需求的产品，这就对企业的快速响应能力提出了极大的考验。

五、制造业供应链库存协同管理的策略

1. 实现信息共享达到库存的协同管理。信息共享就是指在互联网背景下，将重要的资源与他人进行分享，优化信息的资源配置，节约社会成本，提高信息的利用率。对于信息共享的范围是需要非常重视的，若将制造商作为研究对象，像产品价格、种类等信息可以向所有客户提供；像成本信息或订单的具体内容等只能向特定的合作伙伴提供；而像产品库存量、原材料库存量等就只能向部分上下游客户提供。实现信息共享虽然能够不同程度的降低“牛鞭效应”现象的发生，但是由于诸多不确定因素的影响，在信息共享的实践过程中，仍然会出现各种由于企业为自身利益考虑而不愿进行信息共享或共享信息对成本影响不大等情况。总的来说，要想实现信息共享，降低供应链成本，还需要各个节点企业之间的精诚合作。

2. 通过契约方式达到库存协同管理。供应链契约实际上是指买卖双方针对相关条款进行约定，在供应链的利润不损害双方的基础上，达到供应链的最高水准。企业在坚固自身利益的同时，还要考虑到供应链的整体利润，利用信息共享方式，在这两者间做出权衡，依照整体目标对供应链契约进行优化，协调各节点企业之间的利益。

六、结语

随着人们生活质量的不断提高以及市场需求的不确定性，企业之间的竞争极其激烈。要向在动荡的市场中谋求生存，供应链各节点企业的库存协同管理就变得越来越重要，实现零库存，降低库存成本，加强响应速度，从而提高企业经济效益。在此背景之下，本文对制造业供应链库存协同管理进行了必要研究。

参考文献：

[1]刘睿智, 谭论。基于供应链的零售商-供应商协同管理库存策略[j].武汉科技学院学报[20xx]03

[2]刘群。供应链管理环境下的库存管理问题分析及控制策略[j].价值工程[20xx]05

[3]韩亚欣, 徐学军, 谢卓君。供应链协同库存策略分析[j].工业工程[20xx]06

[4]靳凯。生产制造业库存管理与控制研究[d].大连海事大学[20xx].

供应链工作计划与工作目标篇四

摘要：随着我国生产力与生产水平的大幅度提升，为时下经济产业结构调整与优化注入了源动力，人民物质生活日益丰富。在这样的时代大背景下，医药生产企业未来发展前景日益光明，但值得注意的是，我国现有的医药经销企业的库存管理仍存在一定的问题，阻碍了医药市场的未来发展。据此，本文将展开系统化分析与阐述。

关键词：医药公司；药品经销；库存管理；分析

新时期，我国经济发展战略方针的调整，带动了我国医药行业的迅猛发展，促进了医药经销企业的创新革命。随着各类大中小型医药企业的竞相涌现，致使原有的医药市场竞争日益激烈。而逐步优化医药经销过程中的库存管理水平，是时下提升企业竞争力的有效措施，应引起我国医药营销行业的高度重视。

1医药营销企业库存管理过程中存在的缺陷

时下，人民生活水平的日益提升，对于医药经销企业提出了更高的时代要求。而为有效满足消费者的购买需求，我国医

药营销企业进行了营销模式的优化，有效缓解了医药市场的供求问题。但值得注意的是，由于医药生产、营销、管理企业之间的库存管理模式存在一定的差异，部分医药企业为片面追求经济效益故意隐匿本企业的库存情况，致使医药市场供求关系失衡；药品购买者的购买需求难以满足，各个企业的药品管控内容独立封闭。通过对当前我国医药经销行业存在的库存管理问题进行分析，可将其归纳为如下几方面：

1.1 药品管理模式单一，药品信息封闭独立

一直以来，我国医药营销企业的市场预测工作皆依靠人力完成，其市场风险规避措施也会受到决策者的主观判断影响，致使对药品市场的预算出现误差。而我国药品生产、营销企业性质相对特殊，不同时期、地区、种类的药品未来市场需求存在诸多的差异，对于现有的药品未来销量预测人员提出了更高的时代要求；即在充分提升药品销量预测准确性的同时，最大限度满足现有市场药品需求者的购买需求。而由于影响药品未来走势的内外因素较多，致使企业决策者的预测工作难度较大。除此以外，不同地区的企业营销企业地理分布不均衡，企业的药品营销情况封闭独立，难以实现药品行业的信息共享，致使现有的药品库存与实际市场需求之间存在较大的差异。

1.2 供求关系预测错误，“牛鞭效应”的影响

“牛鞭效应”是经济学上的一个术语，指供应链上的一种需求变异放大现象，是信息流从最终客户端向原始供应商端传递时，无法有效地实现信息共享，使得信息扭曲而逐级放大，导致了需求信息出现越来越大的波动，此信息扭曲的放大作用在图形上很像一个甩起的牛鞭，因此被形象地称为牛鞭效应。“牛鞭效应”是市场营销中普遍存在的高风险现象，是销售商与供应商在需求预测修正、订货批量决策、价格波动、短缺博弈、库存责任失衡和应付环境变异等方面博弈的结果，增大了供应商的生产、供应、库存管理和市场营销的不稳定

性。

1.3 药品销售反馈情况失真，对市场未来需求的反映滞后

一般而言，药品的销售情况会受到供求关系、医药市场发展情况及价格波动的影响，药品的销售信息会贯穿于整个营销过程，且销售的实际反馈失真；实际的药品销售信息的统计工作会在药品售出后三十天后完成，存在一定的滞后性。而有效避免信息统计过程中存在的营销风险，医药企业普遍采用未来市场预测或专业的风投公司进行风险规避。值得注意的是，大部分药品在市场中的营销流动时间较长，仅依靠后期市场预期很难满足风投需求。除此以外，药品销售数据的滞后性，致使医药营销企业难以根据市场需求制定未来发展模式，致使医药企业的业务专员开展市场调研的难度较大。

1.4 产品效期问题无法有效控制管理造成损失

频繁的换货、退货现象，经销商和医疗机构往往进购了大批量医药品以确保正常的日常使用。但是由于没有考虑到产品的特性和有效期，以及进行合理的规划和安排，往往造成大量的浪费，一般出现此类情况都会由医院直接退回给经销商再由经销商统一与医药公司结算，这样公司在承担处理日常大量接口工作的同时，还要承受由于浪费和过期而产生的费用。

2 医药公司药品经销商库存管理改进分析

2.1 建立基于vmi的经销商库存管理理念

一个经销商在下订单前的决策是由很多因素的组合而成的，比如对在一个垄断的局域市场，经销商渴望预订更多的货品；经销商的市场竞争能力也是不断变化，对于经销商而言可能只是损失了一批货品的金钱价值，而对于供应商来说就有可能失去整个区域市场；另外，如果供货商允许经销商无原

则频繁地退货、换货，那医药公司就会面临很大的危机。据此，我们可以得出渠道中经销商库存管理的两个根本目标：一是经销商的订货需要符合真实的消费市场需求，努力避免销售渠道上的库存积压或断货问题；二是合格的渠道经销商必须是一个资质优秀的合作伙伴，使它能够强有力地参与市场竞争。因此，我们需要建立vmi的经销商库存管理理念。

2.2经销商合作伙伴及关系的梳理

我们借鉴vmi的管理理念，首先需要建立与经销商的合作伙伴关系以得到强有力的信息支持，保证随时反映到公司的预测系统上的销售和库存情况真实而且及时，建立一套经销商进销存信息管理系统，全面实施和过程监控，加强公司与各经销商之间的紧密合作，实现以企业为核心的供应链信息共享，帮助经销商合理管理库存量，减少即期、过期产品出现。

2.3建立数据共享平台，数据共享格式标准化

在经销商库存管理系统的设计过程中，为了保证共享数据的统一，首先需要建立统一的编码规则，以方便对入库及出库药品的管理。主要原因有二点：一是为了保证医药公司数据库的安全性，各经销商只需要操作和维护本地数据库，无需实时与医药公司数据库相连接。二是医药公司数据与经销商数据库分开设计还可以大大降低网络构建的成本，有些经销商原本的数据库系统也是可以被利用的，医药公司数据库集中管理一些共享的公用信息，并定时将药品更改信息、将供应商的库存信息等下传给各经销商。

2.4借鉴vmi模式下的销售流程及库存管理设计

借鉴vmi系统，需要改变传统的订单处理方式，建立一种基于标准的托付订单处理方式。在vmi库存管理模式下，企业的销售流程显得更科学合理，药品经销商向医药公司提出其订货需求，并传递其结余库存量与出货量等信息，公司销售中心

收到信息后需要先确认信息的有效性，如资料是否完整或重复等。

3结束语

综上所述，当前我国医药营销企业的库存管理工作仍存在一定的缺陷与不足，对于未来市场需求预测的失误，会严重影响医药企业的经济效益。值得注意的是，药品市场信心反馈与营销模式相对落后，企业之间的市场信息来源单一，阻碍了企业的未来发展。因此，逐步提升药品营销的管理模式，提升市场需求预测的水平，是企业制定正确发展方向的首要前提；我国医药营销企业应以此作为企业发展的关键性因素，逐步优化营销管理水平，逐步提升企业在未来市场竞争中的战略地位。

参考文献

[1]刘春利，王冉. 基于供应链环境下医药企业库存管理方式研究[j].商情□20xx□16□.

[3]颜冬雨.m制药有限公司存货管理内部控制研究[d].安徽财经大学□20xx.

供应链工作计划与工作目标篇五

摘要：企业发展的根本目标就是实现利润最大化，其中降低成本是一种行之有效的战略方法。零库存是一种物流、生产、库存和计划管理的现代方法，是当今库存管理的理想状态。正确的运用企业的零库存管理，可以满足控制成本从而降低成本、提高效率的要求。本文介绍了零库存管理的实质和发展，分析了企业实行零库存的条件以及其对企业发展的影响。

关键词：零存货；零库存管理；存货成本；供应链

一、零库存管理的实质与发展

1. 零库存管理的实质

零存货是适时生产制对存货管理的基本要求。主要是为了消除产品制造周期中可能存在的“停工待料”或“有料待工”等浪费现象。一般意义上，零库存并不是等于不要存货量和没有存货量。零库存，是指物料(包括原材料、半成品和产成品等)在供、产、销等一个或多个生产经营环节中，不以仓库存储的形式存在，而是以降低库存水平，提高客户满意度为前提，使物料处于周转的库存管理方法。它并不是指物料的绝对库存量为零，而是运用一定的存货控制方法，以实现库存量的最小化。因此“零库存”管理的实质是以仓库储存形式的某些种物品数量为“零”，即不保存经常性库存，它是在物资有充分社会储备保证的前提下，所采取的一种特殊供给方式。

2. 零库存管理的发展

零库存产生于19世纪后半期，是起源于日本的先进的管理理念。在大市场环境变化的要求下，日本丰田汽车公司实施了全新的生产模式——jit[]降低了库存，提高了生产效率，使得当时的丰田公司成为零库存管理理念的最大受益者，此后，该理念更是被日本众多的企业广泛采纳和运用。不仅仅是在日本，零库存管理理念在世界各地都得到了广泛应用。例如[]dell计算机公司运用直销模式，使供应商商直接与客户联系，将产品销售给客户，从而保持库存量为零；沃尔玛超市结合自身需要对零库存理念进行创新，使之具有更加丰富的内涵，获得了巨大成功；在我国，海尔公司借助先进的信息技术，发动了一场管理革命，按订单来组织生产，通过整合全球供应链资源和用户资源，逐步向“零库存、零营运资本和(与用户)零距离”的终极目标迈进。

二、零库存管理的实施条件

1. 企业与供应商之间的关系

为了实现“零库存”，企业需要建立一条完整有效的供应链，该供应链的核心应是联系紧密、协同发展、渠道畅通，使企业得以有效运作。企业应与供应商建立长期友好的战略伙伴关系，保证对产品的及时供应，并且加强与客户的联系以尽可能实现零库存的要求。

2. 对产品质量的把关

零库存管理还要求企业对供应商的产品质量有足够了解，企业需要挑选出产品质量过硬且信誉良好的供应商与之合作，在某些由供应商直接与客户联系的交易中，可以在一定程度上减少中间环节的成本，保证客户满意度。

3. 适用零库存管理的产品

并非所有的产品都适合采用零库存管理方法。有些产品需要留有充足的库存以满足销售需求，并且这些产品的价格随存放时间的延续并不会有太大波动。但有些产品，例如：手机、电脑等电子产品更新换代较快，生命周期较短，价格变化也较快，就不适宜有太多库存量，时间越长降价幅度越大。

4. 内外部信息化程度和管理水平较高的企业环境

零存货管理的实现需要企业各个部门对信息及时反应，迅速做出应对。如以销定产需要企业对产品销量进行准确把握，反映到其他部门，各部门及时得到信息，相互沟通整合，才有可能在零库存的情况下完成产品销售。并且零库存面临着许多风险，这就要求企业在事前对可能发生的风险进行预测评估，及时控制，并将信息传递到企业内部各相关部门，使之做好充分的准备应对风险。这些都对企业的管理环境、信息水平有较高要求。

5. 市场条件的稳定

零库存管理需要在稳定的市场条件下才得以有效实施。

三、零库存管理的风险

零库存管理虽然在一方面降低了各种成本，但同时它的实施还面临着许多风险。

1. 供应商带来的风险

企业零库存管理的重要条件是与供应商保持长期的合作关系。当企业实行零库存后，一旦供应商不能及时供应所需产品，承诺交付客户的产品无法及时到位，致使客户满意度下降，影响企业信誉。

2. 产品质量的风险

一个产品完整的流程是从原材料采购、产品生产、产品销售、物流配送直到送到客户手中。中间的环节复杂且琐碎，任何一个环节出现差错都会使产品出现问题，导致客户满意度下降，影响企业形象，并且退回的产品使库存量增加，增加成本支出。

3. 难以应付突发因素的风险

零库存在正常的市场条件下得以正常运转，一旦有突发事件导致产品需求激增，企业却因零库存无法满足需求，错失商机。

四、零库存管理的对企业的影晌

1. 降低了储存成本和其他相关成本

当企业留有存货时，需要支付一部分的储存成本，如仓储费

用，并且还要支付存货卸载、搬运以及相关工作人员的工资等费用，实行零存货后，这部分开支得以减少甚至避免。

2. 减少库存积压避免损失

市场需求变化莫测，产品需求的突然变化会导致库存积压。积压的存货可能会低价卖出，也可能由于卖不出去导致储存成本的上升，给企业带来损失。而实行零库存的企业由于没有实际库存，即使产品需求变化也不会遭受过大的损失。

3. 减少资金占用加快资金周转

为实行零库存的企业，需将一部分分资金用于购买产品，支付相关费用。实行零库存后，企业可将原本用于购买存货、储存存货等耗用的资金用于其他方面的投资，减少了资金的占用，也避免了机会成本的发生。

五、结语

零库存管理方法作为一种先进的管理理念值得企业学习借鉴。通过“零库存”降低成本、加快资金周转、提高企业的管理水平有利于企业的进步和发展。但是企业不能盲目的运用零库存管理方法，仍应根据自身发展现状，实事求是，努力提高自身发展水平，提高员工素质水平，学习借鉴零库存理念中的优秀部分并加以完善，最终达到企业目标。

参考文献：

[1] 辛向阳. 浅析企业零库存管理模式[j].当代经济,20xx(20).

[2] 宋立军. 浅析企业零库存管理[j].中国高新技术企业,20xx(19).

作者：刘思宇单位：河南大学商学院

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

供应链工作计划与工作目标篇六

摘要：本文通过对目前供应链管理环境下的库存管理现状和问题分析，与传统库存管理相对比，说明了新型、现代化的库存管理的特点，列举了基于vmi基础上包括vmi在内的三种先进的供应链环境下的库存管理策略(vmi□jmi□cpfr)□并从其基本思想、各自特点、主要策略、步骤、适用范围和要求等方面进行了综合阐述。

关键词：供应链;库存管理;vmi;jmi;cpfr

库存管理是整个供应链管理的一个重要环节之一，供应链中的各种实体物质都有可能形成库存。对于我国的大部分制造业而言，生产过程存在零部件繁杂，体积较大等特点，库存费用往往占到了20%-40%甚至更多，库存常常是降低整个生产成本的关键点。库存管理策略就在此基础上应运而生。

一、供应链和供应链管理的基本概念

1. 供应链和供应链管理。供应链(supplychain)是围绕其核心

企业，通过对信息流，物流，资金流的控制，从采购原材料开始，制成中间产品以及最终产品，最后由销售网络把产品送到消费者手中的将供应商，制造商，分销商，零售商，直到最终用户连成一个整体的功能链结构。学者马士华形象地把供应链描绘成一棵枝叶茂盛的大树：生产企业构成树根；独家代理商则是主杆；分销商是树枝和树梢；满树的绿叶红花是最终用户；在根与主杆、枝与杆的一个个结点，蕴藏着一次次的流通，遍体相通的脉络便是信息管理系统。而供应链管理(supplychainmanagement[]scm)是一种集成的管理思想和方法，它执行供应链中从供应商到最终用户的物流的计划和控制等职能。从单一的企业角度来看，是指企业通过改善上、下游供应链关系，整合和优化供应链中的信息流、物流、资金流，以获得企业的竞争优势。

2. 供应链中的库存和库存管理。一个公司采用供应链管理的最终目的有三个：(1)提升客户的最大满意度(提高交货的可靠性和灵活性)；(2)降低公司的成本(降低库存，减少生产及分销的费用)；(3)企业整体“流程品质”最优化(错误成本和异常事件的消除)。其中的库存(inventory)就是指企业在生产经营过程中为现在和将来的耗用或者销售而储备的资源，包括原材料、材料、燃料、低值易耗品、在产品、半成品、产成品等。

二、供应链环境中库存存在的问题

传统的库存管理着力于库存成本单一的优化，一般是从采购成本和存贮成本最小化原理来确定最佳订购点和订购数量，对于一般中小型企业来说仍然具有一定的科学性和前瞻性，但是当这种传统的库存管理办法应用到大型企业，尤其是拥有一条完整的供应链的大型企业来说，其不足之处就日趋明显。就整条供应链的环境下，目前常见的传统库存管理带来的问题表现在以下三个方面：

1. 在一般的企业库存管理中普遍存在库存量过高以及整个供

供应链中需求变异放大的问题，即“牛鞭效应(thebullwhipeffect)”此现象由需求变异原理引起。在供应链的运作过程中，发现有些商品的顾客需求较稳定，变动不大，但是上游供应商往往比下游供应商维持更高的库存水平。这种现象是由宝洁公司在调查其产品“尿不湿”的定货情况时发现的。该产品的零售数量较稳定，波动不大，而分销商向宝洁公司定货时，其定单的波动程度比零售数量的波动要大得多，这种不确定性增加了供应链体系中的整体库存，给整条供应链的各个企业带了了不必要的成本负担。

2. 仅着眼于库存的成本优化，缺乏供应链的整体概念。供应链的最终绩效应取决于各个供应链节点企业的绩效。而许多企业为了自身的目标和利益，往往在库存管理乃至供应链管理上缺乏全局思想。比如，许多企业充分考虑了产品交付期和资金周转的速率，却忽略了对供应链上下级的产品质量和服务，从而缺乏了对客户满意性指标的考虑，成本依然没有下降。

3. 企业在库存中缺乏彼此的合作、协调、信息传递。供应链的库存其实是一个整体，需要企业之间相互配合，没有有效地与各个部门沟通，就会使得库存、在途货物以及需求等基本信息发生偏差。而企业间信息流通不够，则会由于信息延迟引起需求预测的误差和对库存精确度造成影响，使企业无法实施短期的生产计划，从而难以实现及时生产。

三、供应链环境中库存问题分析及解决方案

1. 实现信息共享。由于牛鞭效应主要是供应链各阶段按定单而非按顾客需求进行预测造成的，因此，在供应链上实行销售时点数据(pos)信息共享，使供应链各阶段都能按照顾客要求进行更加准确的预测，从而减少需求预测变动性，减少牛鞭效应。

2. 改善操作作业。改善操作作业，缩短提前期和减少订购批

量来减少库存积压造成的不利影响。

3. 稳定价格。制定相应的价格策略，鼓励零售商进行小批量订购并减少提前购买行为。

4. 建立战略伙伴关系和信任。通过建立战略伙伴关系，建立相互信任，实现信息共享，使供应链上的每个阶段供应与需求都能很好地匹配，降低交易成本。由于传统的供应链库存管理方法存在上述缺陷，为了适应供应链管理的要求，供应链环境下的库存管理方法必须作相应的改变。以下将对目前基于供应链环境下的三种最常见的先进库存管理模式进行研究分析。先进的库存管理策略强调的是整条供应链中各企业间的协作与系统优化。基于库存控制一体化、信息共享的基础上进行供应链库存管理，有效提高了供应链的透明度、响应度、准确度，所以这些管理策略在很大程度上能避免“牛鞭效应”带来的负面影响，真正从根源改善库存控制。

参考文献：

[1] 马士华. 供应链管理[m].北京：中国人民大学出版社，.

[2] 王道平. 供应链管理教程理论与方法[m].北京：经济管理出版社.

[3] 邹斌. 供应链环节中库存管理策略[j].现代管理.

[4] 熊文杰、孙巧美, 第三方物流运营实务. 中国海洋大学出版社, .

[5] 白丽君、彭扬, 物流信息系统分析与设计. 中国物资出版社, .

[6] 周晓晔、柴伟莉, 第三方物流. 电子工业出版社, .

[7]杨卫丰、黎继子, 物流管理. 北京交通大学出版社, 2013.

[8]张耀平, 仓储技术与库存管理. 中国铁道出版社, 2012.

供应链工作计划与工作目标篇七

1.1美邦库存的现状

20xx年库存积压达到顶峰□20xx年第三季度，美特斯邦威库存29亿元□20xx年降至25亿，就光库存已经是很惊人的数字了，大量的服装在仓库放一天，就会贬值一点。由于服装市场的竞争激烈，已经属于买方的市场，实际的生产量要比预计的多出很多，所以大量的库存阻碍了美邦的发展。解决库存问题很重要。

1.2美邦配送的现状

现在美邦整体的配送过程还是过于繁琐，与美邦合作的第三方物流企业凯龙物流公司负责了美邦的仓储、配送，由凯龙物流公司配送给一级、二级、三级城市。配送流程：下级代理商通过erp系统下订单，接着总部收到订单生成计划分配，一般将辅料和货品分别配发，将物料和辅料配送到厂商，产成品将配送到各地第三方物流的仓库中，在根据订单发给各个门店。但调货的过程就较为复杂，直营店和加盟商之间要调货，他们都要等到货物发到配送中心，再由配送中心进行配送，配送的过程中存在重复的来回作业。

2美特斯邦威库存和配送中存在的问题

2.1美邦库存存在的问题

2.1.1库存管理不够专业化

由于总部收到订单后进行计划分配，再将辅料和原材料配送，

这样的仓库管理只会使库存加大，仓库中没有先进的信息系统和自动化的仓库管理，所以拣选和分拣的时间就会延长周转的速度。

2.1.2美邦给加盟商定了过高的销售量

美邦和加盟商签订了3年的合约，要求每年增长25%的销售额，这对于加盟商来说是有难度的，美邦的负责人就只关注加盟店的销售指标了，而忽略了经营的状况。而且直营店的打折价格要比加盟商低，使得加盟商的销售额提不上去，加盟商盈利很少，所以有很多的加盟商取消合作，使得门店有所减少，导致销售量也在减少，库存就积压更多。

2.1.3信息的沟通不够全面

加盟商和总部沟通不全面。每个季度在进行新款推广时，加盟商觉得不会卖很好，就会减少订量，而加大对别的款式的需求，这就使得新款式原材料的积压，没有合理的沟通使得美邦的总部不了解下面的情况。如20xx年秋季女装进行一次款式的更新，加盟商认为价值不大减少订单，但是销售反馈上来的却很好，导致有的服装缺货，而有的服装大量的积压，这些都是因为总部没有和各门店进行全面的调查和沟通。

2.1.4不合理的市场预测

美邦在进行市场预测时，主要是依据加盟商的订单量，而不是根据实际市场的需求来进行分析的，所以这就造成了牛鞭效应，而加盟商不是专业的销售人员，他们只会根据自己的喜好和以往的经验在进行订货，加盟商们也不是根据市场需求而预测的，这就导致了销售的预测存在问题，所以就会影响存。

2.2美邦配送存在的问题

2.2.1 第三方物流不够专业

在服装行业中，对于物流的要求是小批量、多式样而且季节性要求高，美邦将配送外包给第三方物流，而现在第三方物流的发展也不完善——管理不够完善，人员素质不高，设备也不齐全——所以导致配送缓慢，还容易发生货品丢失等现象。

2.2.2 配送中心的选址存在不合理

由于配送中心的存储不是很大，所以美邦就将市级区域的配送中心设置在区域的总店或者直营店中，由于总店和直营店都是在市区繁华地带，所以运输配送存在问题。

2.2.3 配送管理不合理

服装行业物流的配送标准化还没有定型，在运输，装卸等环节都没有标准的规范，形成统一的模式，所以使得配送过程中效率低下。

3 美特斯邦威库存和配送存在问题的对策

3.1 美邦对仓库问题的对策

3.1.1 运用vmi库存管理

vmi即供应商管理库存，就是由供应商来管理客户的库存。使上游和上游相邻企业库存实现“零”库存。这样由供应商来进行库存的管理——原材料的供应商管理原材料，成品的供应商管理成品——在美邦erp系统中进行共享，使库存达到最低。但建立vmi系统关键在于以下两方面：（1）建立供应链信息共享系统要使vmi和erp结合，所以供应链的各个环节都要通过互联网了解到每个订单，让原材料厂商及时发货给生产厂商，让生产厂商可以及时发货给相应的配送中心或者直

接送给门店，并可以及时补货，这样就会大大减少库存。（2）加强供应商与分销商的合作和信任vmi管理要使得每一个供应商和分销商有足够的信任，可以从总部派一个管理者去监督和考察供应商，以免在环节上发生差错，只有在信任和合作中才能取得最大的效率，取得最大的利润。

3.1.2美邦根据实际进行销售量的分配

由于直营店和加盟店同时存在，销售量上有很大的差异，可以根据各门店实际的情况，多多交流商议，可以制定月销售额，在不同的季节，制定不同的销售计划，或者是根据别的门店的销售情况进行分配，使得各门店之间有竞争力也有存活希望，可以为美邦服务。

3.1.3建立完善统一的信息系统

通过互联网建立网络平台，让原材料厂商、生产厂商、配送中心、直营店和加盟店联系在一起，及时知道订单的情况。原料厂商知道生产厂商的情况，及时送货。生产厂商知道配送中心的库存，也及时送货。配送中心能及时了解门店的情况及时发货。

4总结

库存在每一个企业中都是问题，库存会占有大量的资金，只有加快了周转速递，保证供应链的顺畅，及时地分析信息，做到供应链上的信息共享，以及足够地了解市场，预算准确等多方面，才能高效地控制库存。配送则是供应链的链条，及时准确地配送，就能加快周转，取得共赢。

供应链工作计划与工作目标篇八

随着社会经济的发展以及人们生活质量的提升，都有效推动了建筑行业的快速发展，并且现阶段已经成为国内经济发展

过程中非常重要的一项支柱型产业。物资成本在建筑工程总成本中占据着很大的比例，在市场竞争越来越激烈的今天，各建筑企业纷纷采用先进技术及管理理念，降低生产成本，提高企业竞争优势，实现企业的长效发展。目前建筑企业的物资采购管理成效不容乐观，存在材料质量影响建筑工程质量，材料供应不及时影响工程施工进度，以及材料库存剩余过多占用企业资金等诸多问题，需要采用现代化的管理方法和理念，提高建筑企业物资采购管理水平，促进资源利用效率的有效提升，实现最大化的综合效益。而在引入供应链思想以后，使得建筑行业的更方面水平得到良好提升，但是在一定程度上还是建筑产业与传制造业之间还是存在一定差别的，所以一定要选择能够符合建筑企业自身的供应链管理方式，进而有效提升建筑材料库存管理水平。

一、建筑企业物资库存管理中采购特征分析

物资采购以保障工程项目建设施工质量和进度为主要目标，保障企业经济效益。具体来说，建筑企业物资采购的特征包括以下几点：

（一）工程管理性

物资采购管理总的来说是工程项目管理的重要环节，而工程项目管理是全过程的综合性管理工作，除了物资采购管理还包括合同、造价、进度、安全、质量等诸多方面的内容，它们存在区别的同时也相互联系和影响。物资采购管理是其他各项管理的基础，物资采购管理的成效直接影响着工程项目的质量、进度、造价等。

（二）多样性

建筑工程项目是整体项目又可划分为多个分部项目，例如地基基础工程、混凝土工程、机电安装工程、暖通工程等众多专业工程，各个单项工程又会涉及不同的工种、不同的部位，

这个单项工程所使用的材料、设备等都会存在差异，造成物资采购种类的多样化。同时加上各种新技术、新工艺、新材料、新设备的层出不穷，使物资的种类变得更加繁多。

（三）多变性

物资的采购通常是按照工程项目的计划进行的，加上施工现场的一些临时因素综合决定物资的采购时间、数量等。物资采购必须做好时间的衔接，但工程项目管理是一个整体，任何环节出现问题都会导致计划的改变，例如设计方案的变更，就会造成施工材料、设备的数量甚至类型的改变再如施工工序出现质量问题、返工之类的问题，在延误工期的同时也会影响物资采购供应计划。还有就是不可抗拒的自然因素，例如暴风雨雪、地震、泥石流等，不确定因素在一定程度上会加大物资采购供应的难度。

（四）复杂性

物资采购的复杂性主要体现在两方面：一是客观方面，主要是建筑工程项目的复杂性、物资采购类型的多样性、项目计划客观不确定性因素众多等，都导致物资采购管理的复杂性；二是主观方面，指的是采购人员及管理等相关人员的专业水平和综合素质，对物资采购管理的重视程度及管理理念、方法，甚至企业不同项目部间的采购管理方法、流程等存在差异，增加了物资采购管理的复杂性。

二、建筑企业物资库存管理模式及实施策略

供应链管理是一种一体化的线性管理模式，它集制造商与供应商、仓库与配送中心于一体，形成运输、存储、生产、零售和配送五个重要环节。此种供应链库存管理模式使企业经营成本得以节约，各环节联结效率得以提升，企业的产品生产周期和交货率得以优化，从而使企业获得更多的利润。供应链库存管理体系的管理目的是提升客户满意度、优化生产

和流程品质，以打造准确的成本、正确的时间、地点和优良的品质为核心思想，努力在市场中获取整体竞争优势。

（一）vmi库存管理模式的实施策略

库存管理模式的实施内容

vmi是供应商管理库存的简称，建筑企业实施vmi库存管理模式时要准确把握vmi的本质，从整个供应链角度出发，以企业间的共赢为目的制定科学合理的库存管理决策。首先，制定合作协议。实施vmi策略前要根据供应商与建筑企业的库存经济效益进行综合分析，明确双方的实施目标，例如降低供应链上产品库存双方的利润目标是多少等。在此基础上共同参与和制定合作协议，条款的内容应详实完整，可具体到各个施工工序。其次，设计工作流程。实施vmi策略后，建筑企业与供应商必须在合作框架协议下设计vmi工作流程，包括双方的具体工作流程和程序，并不断调整优化。再次，调整组织结构。实施vmi策略后，应设立专门的供应商库存管控部门，以促进双方的交流和合作。该部门负责制定相关的工作标准，来协调和解决双方合作过程中的问题，促进双方合作的顺利进行。

库存管理模式的工作流程

本文站在施工企业的角度分析了vmi库存管理模式在供应商与施工企业间的运行特点及影响，施工企业是物资需求方，供应商是供应方，需求方将某些物资库存管理权委托给供应方，建立vmi库存管理模式。

（二）建筑企业jmi库存管理模式的实施策略

库存管理模式的实施内容

首先，建立合作关系和协调机制。建筑工程项目具有不可逆性、建设周期长、资源消耗量大等特征，必须选择信誉好、资质好的供应商来建立合作伙伴关系，这是一个持续的过程，企业间的协作决定着jmi能否顺利实施，所以供应链节点企业间应建立协调管理机制。其次，完善利益分配和激励机制□jmi的本质就是供需双方的交流合作过程，在这其中不可避免的会涉及双方利益的分配问题。因此，必须建立完善的利益分配和激励机制，合理分配获取的利益，在此基础上实施激励惩罚机制，提高jmi实施的效果。再次，建立信息技术和交流平台。信息传递的准确及时性是jmi高效运行的基础，施工企业、供应商、业主方及设计方要加大信息化建设的投入力度，充分利用网络信息的优势，实现信息交流的有效性、便捷性。最后，库存设立和模式选择□jmi要求供应商将施工企业所需的材料直接存入核心材料库，需设立集中化仓库，新建仓库或重新整合利用原有的。同时，也要选择货存供方、货存需方，或货存第三方的库存管理模式。

库存管理模式的工作流程

通过分析jmi实施的条件和策略，为了确保jmi的顺利实施，需要对jmi的具体工作流程进行分析。

三、结束语

综上所述，建筑企业物资采购管理具有工程管理性、多样性、多变性、复杂性等特征，应积极采取供应商库存管理□vmi□和联合库存管理□jmi□模式，提升物资库存管理的成效，提高各项资源的利用率，增强建筑企业的市场竞争力，实现企业的长效发展。

供应链工作计划与工作目标篇九

库存是指企业在日常活动中持有生产时候的产品、生产或者

劳动过程中的耗材、物料，出售的成品或者商品等。库存区别于固定资产等非流动资产的最基本的特征是，企业持有库存的最终目的是为了出售，不论是可供直接销售(如企业的产成品、商品等)还是需经过进一步加工后才能出售，如原材料等，企业管理中，库存管理占有至关重要的地位。普通的企业库存资金占整个资金总量的20%-30%左右;库存资金沉淀现象较为严重和普遍，增加了企业资金使用成本和存货风险成本，最突出的问题是库存量一直居高不下，甚至呈上升趋势，降低库存储备量使企业库存在合理范围内。

当前，正确处理企业库存与物流管理的关系，已经成为企业经营管理的-一个重要内容。正确的物流管理可以降低企业库存，降低库存压力;高效的库存管理可以为物流管理提供方向和指导，避免物流管理中的盲目化。

二、物流和库存管理中的风险

企业管理中，无论是物流管理，还是库存管理，因为都需要处理人与产品的关系，无论是基于管理的漏洞，还是制度的缺陷，都存在一定的风险，主要如下：

(一)物流和库存决策中的风险

所谓存货决策，是指在存货管理分配时，在保证有适销对口的存货和有效的存储结构，另外还需对如何将存货数量保持在最优的水平上，如果不能降存货数量控制在最优水平，出现盲目夸大企业的正常需要量，造成存储量偏高，加之，不能预测企业未来对存货的需要量，导致存货不足，就回存在存货风险，充分使用便捷物流能提高企业在决策过程中影响，特别是产成品数量特别重要，快速例如企业管理人员对存货库存量信息掌握不及时或过于“自信”，而导致对企业存货需求的预测比实际需求量要大的多;部分企业容易受市场风气影响，不考虑自己的资金承受能力，采购存货过量，入库储存时间长，造成存货库存成本明显增加，导致资金的严重紧

缺，影响正常生产经营的进行。

物流决策从战略的角度，整合企业的所有资源，采用第三方物流的模式，能降低成本，提高顾客服务水平。在实际中，物流决策也称实体分配决策，是指如何通过有效地安排货物的运输、仓储、存货控制、配送等物流活动，以求以最低的成本使货物到达需要的地点。在实际过程中，需要从运输、仓储决策、存货和配送管理几个角度来统筹考虑。在实际管理中，企业要正视处理物流与库存决策中的风险，正确的构建企业的存储结构，及时规避风险。

(二) 日常物流与库存管理的风险

1. 重视不够

2. 存货财务反映不准确

三、物流在存货管理的处置措施

(一) 存货决策问题的应对措施

企业在库存量较高的情况下，需要对企业各类存货的数目及其相应成本情况有个详尽的了解，从而可以规避后期可能出现的盲目购进带来的压力；可以对现有存货的未来生产产品价值进行预测，要研究市场走向，有敏锐的市场判断能力和丰富的销售经验，以避免因处理不当可能带来巨额的亏损。不仅要确定好合理的预订货物数量，将采购费用尽可能降低，及时采购货物，防止缺货；还需要对市场形势有个好的掌控，预测市场走向，公司的管理人员对市场的判断要敏锐，下手要快狠准，对市场进行有效拓展。

(二) 在日常管理问题的应对措施

1. 制订存货预警机制

建立存货预警机制。以销售预算为起点，力争完成预算任务，无法完成或超额完成及时通报相关部门销售预算偏差情况，准确计算物流的时间。

2. 采用erp管理系统

因为企业往往存在存货较多的情况，核算消耗的时间和物力较大，导致一定程度的效率下降，所以大部分大企业大部分都实现电算化管理，根据自己公司的实际情况，购买或者定制相应的供应链软件，做到动态了解企业的的存货状况，提高存货周转率。

3. 制定严格合理的规章制度

(1) 设立详细明确的岗位职责和要求，明确部门与岗位对应的权利范围，确保岗位和部门间既要相互分离、相互制约和监察。明确审批人对存货的权限，不得跨级审批，明确职员责任所在，要有合理的存货流程，明确存货的取得、验收与入库、仓储与保管、领用发出与处置等环节的控制要求，记录要准确可靠，保管凭证。

(2) 严格控制采购、验收及入库核对：要对外来存货有关部门、人员进行审批，设立严格验收制度，存货需要制定明确详细的账目，对存货的品种、规格、数量、品质及其相应内容进行验收。

(3) 出入库过程的控制。建立领用审批制度；销售以处理出库制度；确保相关存货凭证完整。

(4) 核对检查。定期检查岗位分工与授权执行情况，定期检查存货采购、验收与入库执行情况；定期检查进出库执行以及存货凭证保管情况。

4. 提高库存管理的水平

提高库存管理的水平，需根据经济原则，确定订货批量经济合理，要尽量在防止缺货的情况下，根据企业自身经济水平确定存货占用比例，具体要求是：

第一，是各种存货采购量的确定，需要按照周转额/天和资金周转日期来确定存货资金数额及其周转期；第二，将以往及以上年存货资金占用额来为参考，分析下年计划的可能的形式及其变动因素，调整后确定资金数的方法来分析；第三，是按照比例阀来确定，也即根据存货资金与有关因素的比例关系来确定。

四、第三方物流

毫无疑问，在企业管理中，在供应链构建中，一个不可避免的问题就是第三方物流决策。在第三方物流构建中，要统筹好运输、仓储决策、存货和配送管理的关系，科学设定目标，制定备选方案，制定有效的标准最终甄选目标物流。

在企业管理中，所谓人尽其才，专业的人必须做专业的事情，对于第三方物流的构建，必须认真研究企业内部的物流资源强弱，充分利用第三方物流提高存货的管理的效率，降低仓储费用，运输费用，降低存货占用的储存资金比例，借鉴其他物流企业丰富的专业知识和经验，提升企业自身的物流管理水平，加快企业产品的周转速度。

五、总结

物流在库存管理的优化还是有很多的提升空间，只要科学的进行存货管理的改进与实施，有效的控制成本，加速资金的周转，必然可以提高企业的活力，从而挖掘出企业的新的利润源泉。在企业的经营管理中，需要认真研究库存与物流的关系，研究在企业实际经营中自身的内在规律，科学统筹，科学配备，从而提升综合实力。

作者简介：

许治飞(1976.9-), 男, 汉族, 安徽合肥人, 本科学历, 主要从事财务管理研究。

供应链工作计划与工作目标篇十

【摘要】文章主要从供应链角度来研究库存问题, 包括信息技术问题、需求预测问题、供应链协同问题以及供应链运作效率问题。并提出了几点基本对策。

【关键词】库存管理服装企业竞争

一、服装企业供应链库存管理存在的问题

(一) 信息技术问题

目前, 许多企业内部已经建立起了像erp□edi□mrp□scm这样的信息系统, 但这些系统多数都仅仅应用在企业内部, 并没有和上下游企业建立对接与共享, 这就使得信息在供应链的传递过程不顺畅, 信息共享不完全, 容易产生需求放大的效应。因此, 很难做到让信息取代库存。目前, 各节点企业的信息系统只重视企业的内部信息传递与共享, 而忽视了与上下游企业之间的联系, 缺乏有效的信息技术, 信息的有效性和可信性大大缺失, 这些因素都会影响企业对终端客户需求信息预测的准确程度, 从而导致对库存的预测出现偏差, 造成企业的存货管理库存积压严重等问题。

(二) 市场需求预测不准确

服装企业大多采用传统的订货会模式来接受下游零售商的订单, 终端销售商一般都是根据自身获得的客户需求信息, 提前向批发商订货, 当然这里边包含了一定的安全库存。而批发商又根据零售商的订货数据, 向生产商下订单, 各企业对

整个服装市场的行情总是非常乐观的，所以此时批发商为了避免缺货现象的发生向生产商订货的时候也包含了一定的安全库存，这样下去，生产商所获得的市场需求信息是被不断放大的，这就导致了生产商根据不准确的市场需求信息来安排生产，从而就导致了库存的大量积压。大量的库存积压会占用公司大量的营运资金，就可能会导致企业资金周转不灵，产生严重的生产经营问题。

（三）缺乏供应链的协同观念

供应链作为一个整体，需要各个节点企业之间的密切联系和配合，建立战略合作伙伴关系，才能实现供应链的系统效应，达到一加一大于二的效果。但目前，从服装材料供应商、服装制造商、批发商、零售商到最终消费者之间没有形成一个供应链整体的协同，大多数服装企业的管理者往往只考虑企业自身的发展，库存管理只局限于企业自身，存在各自为政的问题，没有顾及供应链其它节点企业的利益。比如，有的面辅料供应商为了使自身利益最大化，要求服装制造商购买超过它所需的原材料，这就造成了制造商的库存积压。

（四）服装供应链运作效率低下

供应链库存管理策略主要体现在供应链运作的过程中。供应链经营与运作的环节是一个非常复杂的过程，如何将这些纷繁复杂的环节由繁化简是非常重要的问题。原材料供应商能够保证及时供应，制造商能够按时完成订单，零售商能及时应对市场变化改善销售计划，都需要我们及时降低不确定因素对供应链的影响程度，避免物品库存过多或不足的现象。就目前来看，服装企业的供应链并不能达到这样的要求，供应中的前导时间过长，物流组织的运作效率低下等问题非常普遍，这些因素都严重影响了供应链的运作效率。

二、解决服装企业供应链库存管理问题的基本对策

（一）建立信息技术支持系统，保障信息畅通。

供应链中的各个节点企业可以通过合作实现战略联盟，从而形成设计、采购、生产、销售的一体化运作，并应用信息技术，如利用edi、条形码等信息技术，及时地获得信息，实现快速响应机制。同时，实施供应商管理库存的先进库存管理策略，实现上下游信息系统的对接以及信息的共享，从而提高信息的准确与及时性，提高需求预测的准确性，进而实现供应链整体库存的最低化。

（二）建立供应链合作伙伴关系，实现供应链协同

服装企业应该改变各自为政、追求自身利益最大化的观念，因为企业在市场中不单单是一个独立的个体，而是有许多与企业有存在密切联系的利益相关者，企业的竞争早已不再是单个企业的竞争，而是企业整体供应链的竞争。所以服装企业应该站在供应链整体的角度来考虑和解决企业的库存管理问题。供应链上的各企业之间要做到相互信任、权利均衡、风险共担。同时各企业共同参与制定库存计划，尽可能消除导致供应链库存管理问题的不确定因素，从而提高供应链库存管理水平，实现供应链上各节点企业之间的共赢。

（三）建立快速反应的供应链系统

建立快速反应的供应链系统要求企业以快速满足动态的市场和顾客需求为目的，以追求企业各环节缩短提前期为核心。快速反应要求企业建立合理的配送中心，资源集中化，能够快速响应各个销售点的需求，最终达到降低库存水平的目的，同时可及时调节、提高存货利用率。具体来说要做到以下几个方面：首先，企业管理者要改变传统的经营方式，不断创新，建立迎合市场的快速反应的供应链系统。其次，建立完善的信息系统，这是成功进行快速反应活动的基础。再者，建立供应链各节点企业的战略伙伴关系。供应链合作伙伴关系的决定了整个供应链的运作效率。

（四）建立健全供应链库存管理绩效评估机制

供应链库存管理绩效评估机制是指利用绩效评估的理论建立供应链库存管理绩效评估系统，对供应链库存管理做出合理的绩效评估，并能根据绩效评估的结果对供应链库存管理做出相应的调整和完善。健全的供应链库存管理绩效评估机制，应该包括以下部分：第一，绩效评估的标准；第二，绩效评估的数据来源；第三，绩效评估的组织机构；第四，绩效评估的奖惩机制；第五，绩效评估后的整改系统。

三、结语

综上所述，供应链库存管理对于服装企业改善经营管理、实现稳定健康的持续经营与发展以及提高核心竞争力具有极其重要的现实意义，服装企业应当把供应链库存管理放在非常重要的位置。不断提高供应链库存管理的意识，积极创新并优化库存管理措施，提高供应链库存管理水平，进而缩减企业成本，提高企业供应链整体的市场竞争力。

【参考文献】

- [1]江维国. 品牌型服装企业库存管理及处理策略探讨[j].财会通讯□20xx□20.
- [2]石章强、： 产业链快跑[j].销售与市场（评论版□□20xx□4.
- [3]沈芳芳. 我国服装行业的库存问题研究[d].湖南大学□20xx□5.