

物流经营:探寻供应链管理成本过高的原因 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/169/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E7\\_BB\\_8F\\_E8\\_c31\\_169744.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/169/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E7_BB_8F_E8_c31_169744.htm) 在供应链环节中，强势企业欺压弱势企业并不能带来共赢局面，反而会使整个供应链成本提高，客户忠诚度降低。因此，企业要想长远发展应切忌在供应链中形成单赢局面。在供应链环节中，强势企业欺压弱势企业并不能带来共赢局面，反而会使整个供应链成本提高，客户忠诚度降低。因此，企业要想长远发展应切忌在供应链中形成单赢局面。现在，越来越多的强势企业都在供应链环节中将供应链成本转嫁给弱势企业，这种状况在汽车行业尤为明显。国内多数汽车整车厂商都要求其主要零配件企业在周围设立工厂，据统计，整车厂商70%以上的零配件都是从周边零配件企业购买的。整车厂商所宣称的零部件“零库存”也多是存在周边零配件企业的仓库里，如在上汽大众汽车厂区5里内就有数十个由零配件供应商建立的仓库。这带来的问题是，处于弱势地位的零配件企业不得不大幅增加生产成本，因为租用土地、建设厂房、购买重复产品生产线和建立多余仓库等一次性投入成本要比短期运输成本高很多。另据了解，多数大型商场、超市在允许供货商进店时，都会收取一定进店费用。在经营过程中，国美、苏宁等家电卖场还将库存压力转嫁给供应商，甚至有的供应商不得不让供货车在高速公路上来回行驶，消耗时间，为的就是不让产品落地、变成家电卖场库存。在国外，类似店大欺人的情况也很多，比如，沃尔玛在推行RFID计划时，就要求其前100家供货商采用RFID技术和设备，但沃尔玛并不为供货商提供

补贴，为此，包括吉列、卡夫食品在内的沃尔玛前100大供货商在2004年就花费了2.5亿美元购买RFID标签和相关设备。对那些供货商来说，这笔投入何时才能在沃尔玛收回仍是未知数。因为，沃尔玛不时的在向他们压低进货价格，甚至取消进店资格。供应链管理是要对整个供应链进行计划、协调、操作、控制和优化的各种活动和过程，其目标是要将顾客所需的产品能够在正确的时间、按照正确的数量、正确的质量和正确的状态送到正确的地点，并使总成本最小。在供应链环节中，强势企业如果将供应链成本转嫁给弱势企业，欺压弱势企业，虽然可以使自身管理成本降低，但却把痛苦和成本加在了别人身上，并使整个供应链成本上升。整个供应链成本的上升又会严重影响产品的最终价格，在产品价格维持不变的情况下，利润会向强势企业集中，形成单赢局面。但供应链环节弱势企业未必甘愿忍受利润“缩水”，其出路有二：第一，降低生产成本，甚至降低产品质量，这将使最终客户流失；第二，提高产品出厂价格，这将损害与强势企业的关系，甚至整条供应链企业的利益。但不在沉默中爆发就在沉默中死亡，对于在供应链环节中处于弱势地位的企业肯定会以某种方式告诉强势企业，“企业间的竞争已经演变为供应链的竞争，请公平对待供应链上的合作伙伴。”

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)