

莫而斯公司的物流战略 PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/249/2021\\_2022\\_\\_E8\\_8E\\_AB\\_E8\\_80\\_8C\\_E6\\_96\\_AF\\_E5\\_c31\\_249415.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/249/2021_2022__E8_8E_AB_E8_80_8C_E6_96_AF_E5_c31_249415.htm) 莫而斯公司是澳大利亚的一家大型的零售企业，成立于1953年。该公司经销上千种商品，在全国有上百家商店，从世界各地2000多个供应商处进货。蓝德是澳大利亚一家家具制造企业，主要生产床上及室内装潢用品，向澳大利亚上千家零售商供货。传统方式两家企业最初的合作采用传统的订货、发货方式，即蓝德生产出产品后，存放到仓库中，然后根据莫而斯的订单进行订货处理，最后进行发货。这种方式的特点是准备时间长、重复存货、仓库周转率低、搬运次数增多，每一环节都存在着效率低下等问题。

二、热线卡车 由于企业意识到传统方式所带来的各种问题，于1989年开始采用“热线卡车（hot truck）”，其运作方式为，莫而斯的销售人员即时输入客户订单，莫而斯受齐订单后通过EDI将订单传给蓝德，蓝德收到订单后进行订单处理并开出工作单，然后进行生产并于当日发货。莫而斯根据发货中验货、卸货、贴标签、装车，为客户发货。莫而斯根据发票向客户付款。这种方式有效地降低了库存、提高了对客户需求的反应能力。

三、快速反应 两家公司为进一步降低成本、提高效率，于1993年开始实施快速反应战略。其具体做法是：莫而斯销售人员即时输入客户订单，然后通过EDI传送客户订货数量和标签信息，汇总所有订单后发出一张工作单并进行生产。蓝德根据“预先运货通知（ASN）”打印莫而斯客户的标签并于当日发货。莫而斯根据ASN接货及验货，然后运向站台发往客户。最后莫而斯根据ASN

向蓝德付款。一体化对于蓝德公司来说，减少了单据的传递，实现了无纸化贸易。管理费用大幅降低，销售量增加，生产效率显著提高，顾客全面满意，提高了市场竞争力。对于莫而斯公司来说，首次订货满足率由54%增加到了99%以上，存货周转率由每年4次增加到每年200多次，库存费用和仓库面积大大减少。由此可见，一体化管理为双方带来了巨大的受益。综上所述，供应链是一个单一的实体，竞争已不再是企业间的竞争，而是供应链与供应链的竞争，企业的战略已经发展成为供应链的战略。对于供应链进行系统化、一体化管理时以有效的降低库存、提高效率，增强整个供应链的竞争优势。 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)