

物流管理案例：光明食品协同供应链 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/292/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E7_AE_A1_E7_c67_292582.htm 上海光明食品销售有限公司(以下简称“光明食品”)隶属梅林正广和集团，专门销售“光明牌”冷饮及速冻食品。“光明牌”冷饮的旗舰工厂位于上海奉贤现代农业园区的食品加工区内，总占地面积40000平方米，年生产能力超过2万吨，现已分别在浙江、江苏、安徽、江西、山东、天津、新疆等地建立了现代化的冷饮及速冻食品生产加工基地。

销售与库存脱节 1997年，光明食品实施ERP系统，满足了财务及生产管理上的部分需求，但销售与库存的脱节却始终没有很好地解决。原有ERP系统不能适应光明食品现有业务模式，库存数据长期滞后。物流部门与销售部门之间通过传真形式传递各个仓库前一日库存数据，直接影响了公司的销售业务。配送商的库存、每日送货情况也无法精确掌握，因此难以准确地制订生产计划和货物调拨计划，往往造成旺季供不应求，淡季库存积压的局面。

为解决从客户需求到发货整个流程中由于不规范操作而出现的问题，光明食品高层决定与上海国通供应链管理有限公司合作，借助协同管理平台完善自己的管理流程，规范业务行为以及执行过程的标准性，以达到如下目标：通过系统平台及规范化管理，掌握准确的实时库存数据，实现客户需求的及时响应。通过该系统的上线，对公司现有业务流程进行梳理和优化，结合管理内审制订切实可行的业务操作规范，并加以有效的执行监控，提高工作效率。通过与原ERP系统的接口实现订单和库存数据交换，使系统数据更

准确、及时反映业务情况。智能化的统计分析(主要是库存查询统计)，作为制定销售计划的基础。实现供应链的多方协同 该项目实施范围主要是光明食品的销售部门、物流部门、配送商和第三方物流，通过平台实现从订单导入、审核、发货、回执到数据分析整个过程的标准化和透明化，达成供应链各方的协同：

市场需求和销售中心的协同：建立销售中心与客户之间的业务协同机制，通过固化的信息交互与处理方式，即时检查可用资源，在最短的时间内确认采购行为，反馈订单承诺，解决订单承诺量反馈不及时、不准确的问题。当客户提交采购订单后，销售中心可以通过系统平台查询各仓库品项的即时库存，自动判断订单满足能力，从而确定销售行为，严格控制了下单无货的现象。销售中心与仓库的协同：在系统中各仓库的库存情况是透明的，各组织机构不仅可以通过平台查到各仓库当前库存情况，也可以按照产品生产日期追踪产品的流向。销售中心根据产品库存制定销售计划，对市场销售做出准确的评估。仓库货品的调拨、寄存实现了仓库间货品的平衡性，也增加了仓库货品调动管理的灵活性。销售中心与配送商的协同：配送商提出订货需求，销售中心根据订货需求开调拨单给仓库，完成仓库到配送商的调货行为。配送商可接受当地客户订单后直接送货，销售中心也可以从系统上直接看到配送商库存和销售情况。配送商借助平台在线进行库存管理，从而即时的反馈库存状况给销售中心，提供开单依据。销售中心与第三方物流的协同：系统支持光明在线对第三方物流提交配送指令，第三方物流根据销售部门下发的配送指令进行配送，并提供配送过程的信息查询。仓库与生产厂的协同：系统支持的自动补货提醒，

根据安全库存的设定，自动生成补货单拒和申请。通过系统的支持，光明食品实现了市场需求-销售中心-仓库-生产厂在供应链环节中的协同：厂方可通过标准的货品编码对产品数据进行修改和维护，实时掌握配送商(尤其是外地配送商)库存情况，保证即时库存的准确性和库存情况的透明性，实现了销售订单、采购订单业务流程的标准化、规范化。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