物流师物流案例:诺基亚直供与物流模式 PDF转换可能丢失 图片或格式,建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_89_A9_ E6 B5 81 E5 B8 88 E7 c31 645757.htm 诺基亚是最不怕打价 格战的,因为通过出色的供应链管理,它可以把库存成本和 渠道间隙挤压到极限。诺基亚一年生产和销售全球1/3还多的 手机,就其原材料采购量和生产成本控制技术而言,它的生 产成本和原料成本都是最低的之一,并令人惊讶地维持了高 于20%的利润率,这也意味着,诺基亚是最不怕打价格战的 。 一、共同消化库存 诺基亚对供应链管理的重视可以追溯 到1995年,当时,由于一些部件紧缺,诺基亚无法及时供货 , 令网络运营商和其他客户大光其火 , 并且还错过了圣诞节 促销的大好机会,损失惨重。这件事刺痛了诺基亚首席执行 官,此后相当长一段时间里,诺基亚都把供应链管理作为重 中之重,确保供应链的顺畅和强健。在中国,诺基亚强大的 供应链管理能力,因为"星网模式"而广为人知。"星网模 式"的思路成型于1999年,当时,正是全球电信市场的黄金 季节,国际及国内手机市场需求旺盛,而此时也正是全球各 大手机制造厂商们奋力一搏的时候,虽然诺基亚已连续两年 成为全球第一大手机制造商,但老牌劲旅摩托罗拉与北欧兄 弟爱立信以及西门子等显然并不泄气,铆足了力气扩大着自 己的生产份额。 一部手机,用到的零配件有几千个,模块则 有数百个,对于诺基亚这样实现大规模批量生产的企业,一 年要生产约1.5亿-2亿部的手机,所需零配件量之大可以想像 。虽然当时的诺基亚中国公司已经拥有众多全球优秀的原材 料、零部件供应商,但在北京却没有一家成规模的供应商,

要么得从国内其他省、市、自治区的厂商购进原材料,要么 得不辞辛劳地从国外直接进口相关零部件。于是,诺基亚产 生了成立一个工业园,把遍布全球、相对分散的供应商聚集 在自己的北京手机工厂周边的想法。 2000年5月,星网工业园 奠基于北京经济技术开发区,它是以北京首信诺基亚移动通 信有限公司为龙头,带动30多家国内外著名的移动通信设备 配套厂商共同投资兴建。 诺基亚在主动召集供应商和自己毗 邻而居,把原来需要空运、海运等方式才能实现的原料和零 部件的采购变得简易,节省了以前耗费很多的高端运输成本 ,库存成本几乎降至为零,从而能最高效地保证生产,提高 自己的产能。诺基亚(中国)投资有限公司认为:将自己的库 存转移到供应商那里并没有什么意义,因为供应商的库存费 用将体现在上涨的零部件价格上,但如果能把整个产品链上 的库存都减少,那就会非常有竞争力。 二、快速反应能力继 星网工业园之后,2003年1月份,东莞诺基亚与东莞南信、英 国空运和香港物流科技及系统有限公司在东莞共同开始了" 东莞南信物流中心"的建设工程,并于7月15日正式投入运营 ,成为诺基亚在中国第二个重要的物流中心。北京星网工业 园是为整个工业园内的多家企业服务的,而东莞项目则是为 诺基亚一家企业服务。这个物流中心的运营管理,同样是由 为星网工业园提供服务跨国物流公司英国空运(Exel)来实施。 星网工业园的最大特色在于超强的快速反应能力。诺基亚在 接到订单后,立即组织生产,24小时内就要由物流中心发出 成品。目前,在星网工业园已有超过30家诺基亚配套供应厂 商,围绕诺基亚提供其所需的零配件,以保证及时生产、供 货。为配合生产企业的需要,星网物流中心也实行7天24小时

运作。 Exel使用目前世界最先进物流派送模式,由在园区内 循环运转的电瓶拖车完成对所有园区企业的送货和收货手续 , 园区内货物的流转也将通过可循环使用的包装进行运送 , 这样不仅可以减少车辆闲置费用、包装费用。为了实现全园 "零"库存的目标,园内各相关企业之间都设有网络联线, 以保证物流和信息流的即时连接和直接沟通,有的配套厂商 甚至准备专门建造直接通向诺基亚组装厂厂房的超大型传送 带。据悉,在东莞诺基亚的这个项目,供应商便可以直接把 零配件自己送到生产线上,这样便可把库存压缩到最小。三 超级保税工厂 其实,星网工业园成功运作的关键在于有先 进的信息系统作支撑。中央物流管理系CSMS(The Central Services Management System)既是星网工业园的物流监管系统 ,也是中央管理平台,是支配园区内各项活动的"神经中枢 ,对星网工业园中的生产企业、物流中心、海关、经贸委 等成员,通过先进的计算机网络有机。 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