

高效供应链是怎样炼成的[2] PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022__E9_AB_98_E6_95_88_E4_BE_9B_E5_c40_65238.htm 多种策略提高供应网络适应性 当市场或企业战略发生变化时，一流企业还可以根据情况调整它们的供应网络。这使得它们不但能更快地做出反应，还可以降低存货成本。这笔钱非同小可存货成本可能占到制成品总成本的30%到40%。不难想见，存货成本控制必然会成为企业面对的难题。企业用以控制存货成本的供应链管理方法之一叫“延迟策略”。为了实施这一战略，这些企业与物流服务提供商进行合作。后者根据实际需求，先把产品部件从不同的采购地点集合起来准备运送。当某个地方接到一个订单，产品基本部件就会从一个中心地点运送到该订单的接收地。这种做法甚至可以跨国操作。采用延迟策略，企业就能确保生产和交货都根据当地终端用户的要求来决定。在亚洲，联邦快递是这一策略的支持服务的主要提供商之一，与该公司合作的企业就没必要为每张订单储备存货。要提高供应链的适应性，企业需要面对的另一个变量就是选址。企业需要决定它们的主要配送中心应建在哪里，同时考虑这是不是最具成本效益的地点。澳大利亚Brisbane航空公司可以为例，该公司努力吸引新企业入驻其整合了航空公司、货运代理和仓储配送中心的商区。把三个接触点安置在同一区域，可以加快从机场把货物运送给客户的过程，是一种省钱又高效的好方法。如果企业是OEM生产商，当需求或供给的形势发生变化时，必须重新审视供应链战略以确保其仍然适用。对此，它可以选择调整供应基地、改变生产地点、建立新

的销售渠道，或调整产品设计等诸多方法。内外整体协作增强客户竞争力 最后一点，一流企业会将供应链合作伙伴的利益与自己的利益结合在一起。与任何形式的链一样，供应链也有致命的薄弱环节，一着不慎就会满盘皆输。协作意味着帮助巩固供应链中的每个环节。如何才能做到协作呢？首先，可以与所有供应和分销渠道中的合作伙伴共享有关市场、销售和生产进度表等信息。同样重要的是，供应链的各方特别是企业内部的各个部门都需要通力合作。有些企业把负责供应的部门（例如采购部）与负责处理需求的部门（例如分销部）合并在一起。德勤公司的一个客户有着这方面的成功经验。该公司是一家国际工程集团的分公司，专门生产医疗设备。它的问题在于许多流程都是零散的，各自为政。更糟的是，每一条产品线都像一个小型企业，每个业务单元都千方百计提高自己的绩效，却不考虑公司的整体绩效。德勤帮它在整个公司确立起标准化流程，使管理者看到了企业之前不能充分发挥潜能的原因。这些做法有助于企业做到内部协作。但不要忘记还有另外一个关键部分：达到外部协作。要做到这一点，企业必须将顾客当作供应链的一分子。对于最优秀的企业而言，供应链不会止于他们的终端客户，而会延伸至其客户的客户。对此，道康宁公司深知其中三昧。道康宁有超过25000个企业客户，它一半以上的产品都是销售给美国本土市场以外的客户。道康宁懂得：对客户来说，最好的服务就是帮助它们在其所在的市场中赢得竞争优势。为达到这一目标，道康宁制定的战略就是：以有竞争力的价格，给顾客提供创新的、性能不断提高的原材料，帮助他们创造未来；并改进供应链计划，使其更加贴近顾客的需求。该公司

基于数据进行决策，发掘潜在订单，提升应对顾客需求变化的反应能力。总而言之，这些正在采用高效供应链管理方法的一流企业，奉行的是新的商业黄金法则：要想自己更有竞争力，就要让自己的客户更有竞争力。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