

# 怎么帮上市公司做供应链管理如何做好供应商管理？-股识吧

## 一、如何改善供应链管理

改善供应链管理的方法如下：

- 1.供应链管理流程设计应当以业务需要为主，不要照搬照抄。避免机构过于复杂，人浮于事，会降低业务效率.
- 2.通过技术支持和协作，真正开发先进管理理念，有技术能力，质量意识强的国内生产商，顺应本地化采购供应趋势.
- 3.减少中间环节，降低采购成本.
- 4.运用库存管理技术，分析制订合理的采购量和采购频率的关系组合，在零库存与缺料损失间寻找平衡.
- 5.采用第三方物流管理，减少运输成本.

## 二、如何进行供应链管理

供应链管理主要涉及到四个领域：供应、生产计划、物流、需求。

职能领域主要包括产品工程、产品技术保证、采购、生产控制、库存控制、仓储管理、分销管理。

辅助领域主要包括客户服务、制造、设计工程、会计核算、人力资源、市场营销。

供应链管理的实施步骤：1、分析市场竞争环境，识别市场机会，

2、分析顾客价值，3、确定竞争战略，4、分析本企业的核心竞争力，

5、评估、选择合作伙伴 对于供应链中合作伙伴的选择，可以遵循以下原则：

1、合作伙伴必须拥有各自的可资利用的核心竞争力。

2、拥有相同的企业价值观及战略思想 3、合作伙伴必须少而精。

## 三、在供应链管理中怎样进行供应商管理

一、信息交流机制信息交流有助于减少投机行为，进重要生产信息的自由流动。

为加强供应商与制造商的信息交流，可以从以下几个方面着手：（1）在供应商与制造商之间经常进行有关成本、作业计划、质量控制信息的交流与沟通，保持信息的一致性和准确性。

（2）实施并行工程。

制造商在产品阶段让供应商参与进来，这样供应商可以在原材料和零部件的性能和功能方面提供有关信息，为实施QFD(质量功能配置)的产品开发方法创造条件，把用户的价值需求及时地转化为供应商的原材料和零部件的质量与功能要求。

(3) 建立联合的任务小组解决共同关心的问题。

在供应商与制造商之间应建立一种基于团队的工作小组，双方的有关人员共同解决供应过程以及制造过程中遇到的各种问题。

(4) 供应商和制造商经常互访。

供应商与制造商采购部门应经常性地互访，及时发现和解决各自在合作活动过程中出现的问题和困难，建立良好的合作气氛。

(5) 使用电子数据交换(EDI)和因特网技术进行快速的数据传输。

二、供应商激励要保持长期的双赢关系，对供应商的激励是非常重要的，没有有效的激励机制，就不可能维持良好的供应关系。

在激励机制的设计上，要体现公平、一致的原则。

给予供应商价格折扣和柔性合同，以及采用赠送股权等，使供应商和制造商分享成功，同时也使供应商从合作中体会到双赢机制的好处。

三、供应商评价要实施供应商的激励机制，就必须对供应商的业绩进行评价，使供应商不断改进。

没有合理的评价方法，就不可能对供应商的合作效果进行评价，将大大挫伤供应商的合作积极性和合作的稳定性。

对供应商的评价要抓住主要指标或问题，比如交货质量是否改善了，提前期是否缩短了，交货的准时率是否提高了等。

通过评价，把结果反馈给供应商，和供应商一起共同探讨问题产生的根源，并采取相应的措施予以改进。

扩展资料：在供应链管理中供应商管理原则和制度：1.公司采购部或配套部主管供应商，生产制造、财务、研发等部门予以协助。

2.对选定的供应商，公司与之签订长期供应合作协议，在该协议中具体规定双方的权利与义务、双言互惠条件。

3.公司可对供商评定信用等级，根据等级实施不同的管理。

4.公司定期或不定期地对供应商进行评价，不合格的解除长期供应合作协议。

5.公司对零部件供应企业可颁发生产配套许可证。

参考资料来源：百科-供应商管理

## 四、制造业如何进行供应链管理？

所谓供应链，其实就是由供应商、制造商、仓库、配送中心和渠道商等构成的物流网络。

同一企业可能构成这个网络的不同组成节点，但更多的情况下是由不同的企业构成

这个网络中的不同节点。

比如，在某个供应链中，同一企业可能既在制造商、仓库节点，又在配送中心节点等占有位置。

在分工愈细，专业要求愈高的供应链中，不同节点基本上由不同的企业组成。

在供应链各成员单位间流动的原材料、在制品库存和产成品等就构成了供应链上的货物流。

所谓供应链管理，就是指在满足一定的客户服务水平的条件下，为了使整个供应链系统成本达到最小而把供应商、制造商、仓库、配送中心和渠道商等有效地组织在一起进行的产品制造、转运、分销及销售的管理方法。

从上述定义中，我们能够解读出供应链管理包含的丰富内涵。

首先，供应链管理把产品在满足客户需求的过程中对成本有影响的各个成员单位都考虑在内了，包括从原材料供应商、制造商到仓库再经过配送中心到渠道商。

不过，实际上在供应链分析中，有必要考虑供应商的供应商以及顾客的顾客，因为它们对供应链的业绩也是有影响的。

其次，供应链管理的目的在于追求整个供应链的整体效率和整个系统费用的有效性，总是力图使系统总成本降至最低。

因此，供应链管理的重点不在于简单地使某个供应链成员的运输成本达到最小或减少库存，而在于通过采用系统方法来协调供应链成员以使整个供应链总成本最低，使整个供应链系统处于最流畅的运作中。

第三，供应链管理是围绕把供应商、制造商、仓库、配送中心和渠道商有机结合成一体这个问题来展开的，因此它包括企业许多层次上的活动，包括战略层次、战术层次和作业层次等。

尽管在实际的物流管理中，只有通过供应链的有机整合，企业才能显著地降低成本和提高服务水平，但是在实践中供应链的整合是非常困难的，这是因为：首先，供应链中的不同成员存在着不同的、相互冲突的目标。

比如，供应商一般希望制造商进行稳定数量的大量采购，而交货期可以灵活变动；与供应商愿望相反，尽管大多数制造商愿意实施长期生产运转，但它们必须顾及顾客的需求及其变化并作出积极响应，这就要求制造商灵活地选择采购策略。

因此，供应商的目标与制造商追求灵活性的目标之间就不可避免地存在矛盾。

其次，供应链是一个动态的系统，随时间而不断地变化。

事实上，不仅顾客需求和供应商能力随时间而变化，而且供应链成员之间的关系也会随时间而变化。

比如，随着顾客购买力的提高，供应商和制造商均面临着更大的压力来生产更多品种更具个性化的高质量产品，进而最终生产定制化的产品。

研究表明，有效的供应链管理总是能够使供应链上的企业获得并保持稳定持久的竞争优势，进而提高供应链的整体竞争力。

统计数据显示，供应链管理的有效实施可以使企业总成本下降20%左右，供应链上的节点企业按时交货率提高15%以上，订货到生产的周期时间缩短20%~30%，供应链上的节点企业生产率增值提高15%以上。

越来越多的企业已经认识到实施供应链管理所带来的巨大好处，比如hp、ibm、dell等在供应链管理实践中取得的显著成绩就是明证。

## 五、戴尔公司是如何实施供应链管理的？

1、供应链一词出自英文的supplychain，至今未形成一个统一的、公认的定义。最近，供应链的概念更加注重围绕核心企业的网链关系，哈里森(Harrison)进而将供应链定义为：“供应链是执行采购原材料、将它们转换为中间产品和成品、并且将成品销售到用户的功能链结构”。

2、供应链管理(Supply chainmanagement，SCM)是一种集成的管理思想和方法，它执行供应链中从供应商到最终用户的物流的计划和控制等职能。

从单一的企业角度来看，是指企业通过改善上、下游供应链关系，整合和优化供应链中的信息流、物流、资金流，以获得企业的竞争优势。

3、戴尔公司的供应链管理有如下内容：a/供应商管理 戴尔公司的要一个重要的经营思想：专注丁自己最擅长的领域，把不擅长的环节给行业中做得最的公司去做，因此戴尔公司对他的供应商都是精挑细选，一般都是行业的龙头企业。

b/. 经销商管理——直销模式。

戴尔公司的供应链仅包括顾客、戴尔及其供应商。

戴尔公司直接从顾客手罩拿到订单，绕过中间商(例如批发商、分销商和零售商)，从而以更低廉的价格直接提供产品给顾客，这一中间环节的省略大大减少了各种分销渠道的费用(排除了中间商对利润的瓜分)，产品成本大幅度降低，为戴尔公司的低价竞争奠定了基础。

c/.客户快速反应系统与产品个性化定制——零库存策略

d/. 供应链的横向一体化模式 供应链的横向一体化管理强调核心企业与最杰出的企业建立战略合作关系，委托这些企业完成一部分业务工作，自己则集中精力和各种资源，通过重新设计业务流程，做好本企业能创造特殊价值、比竞争对手更擅长的关键性业务工作，这样不仅大大地提高本企业的竞争能力，而且使供应链上的其他企业都能受益。

戴尔公司从专业分工考虑，不从事零部件制造，而是选择一批合作伙伴向其供货。

。

## 六、如何做好供应商管理？

## 供应商管理办法一.总则

- 1.为了稳定供应商队伍，建立长期互惠供求关系，特制定本办法。
- 2.本办法适用于向公司长期供应原辅材料、零件、部件及提供配套服务的厂商。

## 二.管理原则和体制

- 1.公司采购部或配套部主管供应商，生产制造、财务、研发等部门予以协助。
- 2.对选定的供应商，公司与之签订长期供应合作协议，在该协议中具体规定双方的权利与义务、双言互惠条件。
- 3.公司可对供商评定信用等级，根据等级实施不同的管理。
- 4.公司定期或不定期地对供应商进行评价，不合格的解除长期供应合作协议。
- 5.公司对零部件供应企业可颁发生产配套许可证。

## 三.供应商的筛选与评级公司制定如下筛选与评定供应商级别的指标体系。

### 1.质量水平。

包括：（1）物料来件的优良品率；

- （2）质量保证体系；
- （3）样品质量；
- （4）对质量问题的处理。

### 2.交货能力。

包括：（1）交货的及时性；

- （2）扩大供货的弹性；
- （3）样品的及时性；
- （4）增、减订货货的批应能力。

### 3.价格水平。

包括：（1）优惠程度；

- （2）消化涨价的能力；
- （3）成本下降空间。

### 4.技术能力。

包括：（1）工艺技术的先进性；

- （2）后续研发能力；
- （3）产品设计能力；
- （4）技术问题材的反应能力。

### 5.后援服务。

包括：（1）零星订货保证；

- （2）配套售后服务能力。

### 6.人力资源。

包括：（1）经营团队；

- （2）员工素质。

### 7.现有合作状况。

包括：（1）合同履约率；

- （2）年均供货额外负担和所占比例；

- (3) 合作年限；
- (4) 合作融洽关系。

具体筛选与评级供应商时，应根据形成的指标体系，给出各指标的权重和打分标准。

筛选程序。

- 1.对每类物料，由采购部经市场调研后，各提出5~10家候选供应商名单；
- 2.公司成立一个由采购、质管、技术部门组成的供应商评选小组；
- 3.评选小组初审候选厂家后，由采购部实地调查厂家，双方协填调查表；
- 4.经对各候选厂家逐条对照打分，并计算出总分排序后决定取舍。

四.核准为供应商的，始得采购；

没有通过的，请其继续改进，保留其未来候选资格。

五.每年对供应商予以重新评估，不合要求的予以淘汰，从候选队伍中再行补充合格供应商。

六.公司可结供应商划定不同信用等级进行管理。

评级过程参照如上筛选供应商办法。

七.对最高信用的供应商，公司可提供物料免检、优先支付贷款等优惠待遇。

八.管理措施

- 1.公司对重要的供应商可派遣专职驻厂员，或经常对供应商进行质量检查。
- 2.公司定期或不定期地对供应商品进行质量检测或现场检查。
- 3.公司减少对个别供应商大户的过分依赖，分散采购风险。
- 4.公司制定各采购件的验收标准、与供应商的验收交接规程。
- 5.公司采购、研发、生产、技术部门，可对供应商进行业务指导和培训，但应注意公司产品核心或关键技术不扩散、不泄密。
- 6.公司对重要的、有发展潜力的、符合公司投资方针的供应商，可以投资入股，建立与供应商的产权关系。

## 七、企业如何加强对供应链、供应商管理，有什么好的办法吗？

建议使用商谈企业社区。

它的采购管理功能可以帮助您管理采购合同、商品签收过程，帮您实现在采购过程中对供应商的跟踪监督和异常协调。

## 八、企业如何实现供应链管理目标

供应链管理的概念很宽泛，猜测“落夜悲伤”想了解的是在组建、整合或优化供应链过程中，上下游企业间的利益分配问题。

基于上述假设，首先要界定好各个企业间的接口界面，如果是在现有基础上优化那么涉及到如何调整各企业职能；

如果是组建或整合那么涉及到如何根据目标设计各企业的入选标准。

其次，鼓励上述各结点企业充分发挥各自优势的同时，适当引入竞争，可以考虑将20%的业务与各结点企业的竞争企业（备份企业）合作。

第三，对于各结点的主要合作伙伴，要求其对下游提供最优质的产品、服务及其价格的同时，应给予长期的保障，如同等条件下优先保障供应链内企业的利益，市场环境恶化时共同应对风险。

……小结一下，对于选定的企业结点，既给予短期的刺激和激励，又确保长期的合作与发展。

短期的企业经济利益要重视，长期的资源整合与风险应对更关键。

挂一漏万，抛砖引玉～～

## 九、请分析在现在的市场竞争环境下企业如何进行供应链管理

一个企业的管理只要就是集中在商流、物流、资金流、信息流这四个方面。

企业供应链管理就是对上述四流所进行规划、组织和控制活动即对生产过程中的物流，管理过程中的信息流以及决策协调过程中的商流、资金流进行协调控制。

一、供应链网络结构设计包括：供应链伙伴的选择、物流系统设计

二、集成化供应链管理流程设计与重组

1、各节点企业内部集成化供应链管理流程设计与重组（1）、客户需求管理流程（2）客户订单完成管理流程（3）客户服务管理流程 2、外部集成化供应链管理流程设计与重组：供应链核心主导企业的客户订单完成管理流程与其原料供应商、产成品销售商、物流服务提供商等合作伙伴管理流程之间的无缝对接 3、供应链交互管理：市场需求预测信息，库存信息，销售信息，新品研发信息，销售计划与生产计划信息等

## 参考文档

[下载：怎么帮上市公司做供应链管理.pdf](#)

[《蚂蚁集团股票为什么跌停了》](#)

[《券商为什么股票不涨跌》](#)

[《股票里说拉萨什么意思》](#)

[《星期天买的基金星期二收益有份吗》](#)

[下载：怎么帮上市公司做供应链管理.doc](#)

[更多关于《怎么帮上市公司做供应链管理》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/book/26769842.html>