

# 最新供应链工作总结与工作计划(实用9篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。什么样的计划才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 供应链工作总结与工作计划篇一

银行围绕核心企业，管理上下游中小企业的·资金流和物流，并把握单个企业的不可控风险为供应链企业整体的可控风险，通过立体获取各类信息，将风险控制在最低的金融服务。下面是小编为大家整理的供应链金融的意义，希望对大家有所帮助！

### 一、什么是供应链金融？

供应链金融(supplychainfinance),scf,是商业银行信贷业务的一个专业领域(银行层面),也是企业尤其是中小企业的一种融资渠道(企业层面)。

指银行向客户(核心企业)提供融资和其他结算、理财服务,同时向这些客户的供应商提供贷款及时收达的便利,或者向其分销商提供预付款代付及存货融资服务。(简单地说,就是银行将核心企业和上下游企业联系在一起提供灵活运用的金融产品和服务的一种融资模式。)

### 二、供应链金融的意义？

#### 第一,企业融资新渠道

供应链金融为中小企业融资的理念和技术瓶颈提供了解决方

案,中小企业信贷市场不再可望而不可及。对于很多大型企业财务执行官而言,供应链金融作为融资的新渠道,不仅有助于弥补被银行压缩的'传统流动资金贷款额度,而且通过上下游企业引入融资便利,自己的流动资金需求水平持续下降。

## 第二, 银行开源新通路

供应链金融提供了一个切入和稳定高端客户的新渠道,通过面向供应链系统成员的一揽子解决方案,核心企业被“绑定”在提供服务的银行。

“通过供应链金融,银行不仅跟单一的企业打交道,还跟整个供应链打交道,掌握的信息比较完整、及时,银行信贷风险也少得多。”在供应链金融这种服务及风险考量模式下,由于银行更关注整个供应链的贸易风险,对整体贸易往来的评估会将更多中小企业纳入到银行的服务范围。即便单个企业达不到银行的某些风险控制标准,但只要这个企业与核心企业之间的业务往来稳定,银行就可以不只针对该企业的财务状况进行独立风险评估,而是对这笔业务进行授信,并促成整个交易的实现。

## 第三, 经济效益和社会效益显著

供应链金融的经济效益和社会效益非常突出,借助“团购”式的开发模式和风险控制手段的创新,中小企业融资的收益-成本比得以改善,并表现出明显的规模经济。

供应链金融很好的实现了“物流”、“商流”“资金流”、“信息流”等多流合一。

温馨提示: 以上就是关于“供应链金融的意义”的全部详细介绍。

最近,《欧洲货币》杂志将供应链金融形容为近年来“银行

交易性业务中最热门的话题”。一项调查显示，供应链融资是国际性银行2007年度流动资金贷款领域最重要的业务增长点。在肇始于次贷问题的金融危机中，供应链金融在西方银行业的信贷紧缩大背景下一枝独秀，高速增长的态势依然。

与此同时，国内银行业在供应链金融领域的创新实践也方兴未艾。以深圳发展银行为代表，越来越多的银行将供应链金融纳入自身的市场定位和竞争策略体系，产品系列、风险控制理念和营销模式也逐渐成形。不仅如此，供应链金融这一命题的出现，也倏然启动了关于中小企业融资、银行业变革、产业竞争等一系列老问题的新思维。

在这个背景下，深圳发展银行—中欧国际工商学院“供应链金融”课题组在广泛的实证研究基础之上，从系统论角度及多个分维度，对这一创新进行了专业化的经验梳理和理论建构。本书所论及的一系列实践模型及其价值研析，对金融同业、供应链管理者 and 中小企业具有很高的借鉴、参考和启发意义。同时，作者所提供的关于供应链金融的创新性理论框架，为学界相关领域的研究奠定了进一步深化的基础。

## 供应链工作总结与工作计划篇二

企业必须对整个供应链系统进行计划、协调、操作、控制和优化活动中，将顾客所需的正确的产品，在正确的时间，按照正确的数量、正确的质量和正确的状态送到正确的地点，并保持总成本最小。下面由小编为大家分享企业供应链管理分析，欢迎大家阅读浏览。

中国2001年发布实施的《物流术语》国家标准(gb/t18354—2001)对供应链(supply chain)的定义是：生产及流通过程中，涉及将产品或服务提供给最终用户活动的上游与下游企业形成的网链结构。而供应链管理(supply

chain management)则被定义为：利用计算机网络技术全面规划供应链中的商流、物流、信息流、资金流等，并进行计划、组织、协调与控制。美国供应链协会认为：供应链，涉及从供应商的供应商到顾客的顾客的最终产品生产与交付的所有过程。供应链管理包括管理供应与需求，原材料与零部件采购、制造与装配、仓储与存货跟踪，订单录入与管理，以及向顾客交货。

本研究基于上述分析认为，供应链管理指的是为了满足客户需求，从原材料到最终产品的整个过程中，对物流、信息流、资金流、价值流以及工作流进行计划、组织、协调与控制，以寻求建立供、产、销企业以及客户间的战略合作伙伴关系，实现供应链整体效率的最优化。可以认为，未来的竞争不是企业间的竞争，不是产品间的竞争，而是供应链之间的竞争。企业必须对整个供应链系统进行计划、协调、操作、控制和优化活动中，将顾客所需的正确的产品，在正确的时间，按照正确的数量、正确的质量和正确的状态送到正确的地点，并保持总成本最小。

azpc公司是一家纸箱制造企业，地处浙江某高新技术区，属浙江省技术进步先进企业，全国包装200强企业。该公司拥有德国、美国、法国、意大利制造的纸箱生产专用设备，总股本1.6亿元人民币，年产销5000万m<sup>2</sup>的纸箱，2011年企业税利总额达到了2600万元。应该注意到□azpc公司的成长依托于浙江包装行业不断拓展的市场规模和迅猛的发展态势。

浙江、上海、江苏自改革开放以来一是经济发展较快的区域，世界500强企业已200强进入了这个区域，纸箱需求量与日俱增。美国石东、瑞典sca□印尼app□日本联合、台湾永丰余等纸箱企业都纷纷进驻；此外，该区域原有的纸箱企业也纷纷进行技术改造产能升级。因此，仅浙江一省就拥有纸箱生产线150多条，行业竞争激烈。

第一□azpc从观念上开始适应这种供应链要求□azpc专门请国外专家就管理理念、营销、技术、操作和纸包装趋势等方面进行培训，重点在明确理解：如何确定好的客户和好的供应商，如何进行增值服务及增值销售。通过两年请进来、派出去的培训模式，企业员工的观念意识的提高，生产效率明显改善，深受客户的好评。

第二□azpc公司确立了两个供应商思想，加强对供应商情况的跟踪评估。生产纸箱的主要原料是纸，纸的成本占销售的65%□azpc重新评估了原有的供应商和品种规格。在评估中azpc发现，已有的供应商数量较多，质量服务参差不齐，造成生产效率低，损耗居高不下。为此□azpc积极开发了国外供应商，利用外方资讯，选择两家国外纸厂，三家国内纸厂，每项产品都有两个供应商。通过上述调整，产品质量的稳定性明显提高，库存也由原来的1万吨纸降到现在的4500吨。

第三，合理调整生产流程。由于销售的订单模块与库存、采购和生产模块紧密结合□azpc在销售同时，可以制定生产和采购计划，从而保证产品的及时交货，快速的客户需求响应和在线服务。即使客户的生产计划有变□azpc公司也可以确保纸箱按需送到客户生产线。此外□azpc公司还专门安排工作人员，在现场与客户一起排定包装需求计划。

第四，将非核心业务外包□azpc在专业生产纸箱上已拥有很强竞争力，且与客户合作是以帮助他们解决包装方案为宗旨，为此许多客户希望azpc进行一体化包装□azpc用供应链思想，将不属于自身核心业务外包给其他企业，像彩印、蜂窝、泡沫、托盘等业务外包□azpc充分使用自身不拥有供应一体化包装方面的资源，为客户降低成本并全程解决包装要求。

第五，建立信息管理系统，为供应链提供保障。其主要功能如下：

一是订单确认和查询：它涉及销售定单确认与货品发运的排程等许多问题，为了确保按时发货，它还要对产出品进行检查。订单查询主要包括，订单在哪个工序，安排那台设备加工，工艺路线是否合理，要货数量与供应能力是否吻合。订单由销售内务输入，生产工艺员和调度/机长/仓库等部门和人员共享。azpc通过利用顾客服务，销售支持以及其他职能系统的信息，筛选从客户运作中采集的信息，从而进行预先订单控制。

二是库存查询：仓库人员接收的产品输入后，按规定库位堆放，通过库存查询，得到数量、金额、库存天数和交货天数，还能帮助客户有效调度库存产品。同时，客户也能随时掌握azpc存货信息，组织生产，及时补充，因此，企业也无必要维持较高的成品存货水平。原辅材料的库存由于即时反馈，不仅可以指导采购，而且还为降低库存做出了贡献。

三是采购控制：采购按库存和下月/季的销售计划，与供应商及时沟通库存量，给予下单。由于供应商能够及时掌握azpc的存货信息和采购信息，促进了供应商的管理，使azpc采购人员也可以从这种低价值的劳动中解脱出来。国外采购采用下大单，分批多次发运到货，以既保证供应商高效率、大批量生产，有利于达到合理库存。国内采购则按路途远近确定安全库存，库存量由原先1万吨降至现在4500吨，减少资金占用1700万元人民币，节约成本100万元人民币。

四是用户档案/信控查询：在首先选择好客户的前提下，建立客户档案，以业务发生时间的订单曲线，对客户信用情况进行跟踪查询，一旦发生客户超信用期或信用额度，迅速调整或采取相应措施，以减少风险。

五是发货/运输/开票查询：由于仓库收发货和财务开票付款在同一平台，完全改变了以往财务和销售/采购部门间通过单据传递业务信息，到月底财务再将单据导入系统进行结帐的做法。财务部门利用系统，与供应商和客户一起管理资金流。

使用供应链将所有信息实时地在企业业务部门之间传递，保证了企业在任何时间点都是一个整合的实体在运作。azpc在与客户的合作中，了解客户的需求和变化，解决客户的包装问题，与客户保持良好的合作关系。同时了解市场需求，对物品、价格、销售地域准确定位，合理安排产品，降低成品及半成品的库存量，合理准确地配送、降低库存和运输成本，加速物品流通速度，提高资金周转率。

从上述分析可以看出azpc公司采用供应链管理模式的，在和竞争对手同等供货能力的情况下，通过低成本战略和缩短交货时间来提高竞争力。azpc以最低的总成本，最优质的产品和快速满意的服务为使命。它们把供应商的供应商—供应商—azpc内部各环节—客户—客户的客户等联系起来进行优化，使生产/销售环节变成增值的产品，送达到有消费需求的消费者手中，降低成本，减少社会库存和浪费，实现了从生产到销售到消费的有效链接和物质、信息和资金的合理流动。

本研究认为，基于供应链管理，可以通过解决以下三个问题，增强企业竞争力：第一，依据不断变化的市场需求，合理安排和预测“客户—供应商—企业”链条上的各个环节；第二，评估市场需求和自身能力，确定最适合市场的产品、竞争手段和战略；第三，合理选择伙伴选择：确定最佳合作伙伴，保证供应链效益最大化，实现合作伙伴间的“双赢”或“多赢”。

## 供应链工作总结与工作计划篇三

一. 目的:

质量管理部、储运部对本程序的实施负责。五. 冷链管理设备:

1. 冷库: 符合国家《gb50072冷库设计规范》，具双制冷机系

统，配备备用发电机。2. 冷藏车：符合国家qc/t 450-2000标准。3. 保温箱。

4. 自动温湿度监测、报警设备。5. 手持式红外温度测量仪。

1. 保管员负责冷藏药品的收货。

2. 检查运输药品的冷藏车、冷藏箱或保温箱是否符合规定。

3. 查看并记录冷藏车、冷藏箱或保温箱到货时温度数据，导出、保存并查验运输过程的温度记录，确认运输全过程温度状态是否符合规定。

4. 将药品从泡沫包装箱或冷藏箱、保温箱中拿出，放入冷库中的待验区。5. 上述到货温度检查符合规定的，药品放置在冷库待验区中正常待验。

6. 到货温度检查不符合规定的，将药品隔离存放在冷库待验区，挂“待处理”标识，报质量管理部，同时由采购部联系供应厂商处理。供应厂商应抽样送至广东省药品检验所等法定药品检验机构检验，检验合格，我公司可以办理正式入库手续，正常销售；检验不合格，应通知当地药品监督管理部门，监督销毁。7. 冷库开门，货物入库的过程应在14分钟以内完成。

七. 冷藏药品的验收：

1. 验收员负责冷藏药品的验收。

1. 验收合格的冷藏药品应移入冷库中绿色合格区存放。

2. 冷库的存储温度应设置在2-8℃，温度超出此范围时，自动温湿度监控系统会发出报警，养护员应指导保管员及时采取有效措施进行调控，防止温度超标对药品质量造成影响。



3. 冷库内的堆垛、药品与地面、墙壁、库顶部的间距要符合《仓库管理程序》的要求；冷库内制冷机组出风口100厘米范围内，以及高于冷风机出风口的位置，不得码放药品。

1. 冷藏药品的装箱发货、复核、包装应在冷库内完成。

2. 装箱前将干冰等蓄冷剂在小冰箱内预冷至符合药品包装标示的温度范围。3. 使用保温箱运送药品时，按照验证确定的条件，在保温箱内合理配备适当数量的蓄冷剂。箱内应使用隔热装置将药品与低温蓄冷剂进行隔离。

1. 冷藏车运送药品时，应提前15分钟后打开温度调控和监测设备，将车厢预冷至规定的温度。

2. 开始装车/卸车时关闭温度调控设备，尽快完成药品装车。

3. 药品装车/卸车完毕，及时关闭车厢厢门，检查厢门密闭情况，并上锁。4. 启动温度调控设备，检查温度调控和检测设备运行状况，运行正常后方可启运。5. 运输过程中，要随时查看温度记录显示器，如出现异常情况，应及时启动《冷链管理应急预案程序》。

的药品。

2. 应检查退货单位提供的温度控制说明文件和售出期间温度控制的相关数据。对不能提供文件、数据或温度控制不符合规定的，应当拒收，做好记录并报质量管理部门处理。

1. 制冷设备的启停温度设置在2-8℃。

2. 冷藏药品应进行24小时连续、自动温度记录和监控，温度记录间隔时间设置不超过30分钟/次。

3. 冷藏车、保温箱在运输途中要使用自动监测、自动调控、

自动记录及报警装置，对运输过程中进行温度的实时监测并记录，温度记录时间间隔设置不超过10分钟，数据可读取。

4. 应按规定对自动温度记录设备、温度自动监控及报警装置等设备进行校验，保持准确完好。

## 供应链工作总结与工作计划篇四

供应链的概念是从扩大的生产(extended production)概念发展而来，现代管理教育对供应链的定义为“供应链是围绕核心企业，通过对商流，信息流，物流，资金流的控制，从采购原材料开始，制成中间产品以及最终产品，最后由销售网络把产品送到消费者手中的将供应商，制造商，分销商，零售商，直到最终用户连成一个整体的功能网链结构。

供应链是指商品到达消费者手中之前各相关者的连接或业务的衔接，是围绕核心企业，通过对信息流，物流，资金流的控制，从采购原材料开始，制成中间产品以及最终产品，最后由销售网络把产品送到消费者手中的将供应商，制造商，分销商，零售商，直到最终用户连成一个整体的功能网链结构。供应链管理的经营理念是从消费者的角度，通过企业间的协作，谋求供应链整体最佳化。成功的供应链管理能够协调并整合供应链中所有的活动，最终成为无缝连接的一体化过程。

供应链的概念是从扩大生产概念发展来的，它将企业的生产活动进行了前伸和后延。日本丰田公司的精益协作方式中就将供应商的活动视为生产活动的有机组成部分而加以控制和协调。哈理森(harrison)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网链”。美国的史蒂文斯(stevens)认为：“通过增值过程和分销渠道控制从供应商到用户的流就是供应链，它开始于供应的源点，结束于消费的终点。”因此，供应链

就是通过计划(plan)□获得(obtain)□存储(store)□分销(distribute)□服务(serve)等这样一些活动而在顾客和供应商之间形成的一种衔接(interface)□从而使企业能满足内外部顾客的需求。

我们可以把供应链描绘成一棵枝叶茂盛的大树：生产企业构成树根；独家代理商则是主杆；分销商是树枝和树梢；满树的绿叶红花是最终用户；在根与主杆、枝与杆的一个个结点，蕴藏着一次次的流通，遍体相通的脉络便是信息管理系统。

供应链上各企业之间的关系与生物学中的食物链类似。在“草—兔子—狼—狮子”这样一个简单的食物链中(为便于论述，假设在这一自然环境中只生存这四种生物)，如果我们把兔子全部杀掉，那么草就会疯长起来，狼也会因兔子的灭绝而饿死，连最厉害的狮子也会因狼的死亡而慢慢饿死。可见，食物链中的每一种生物之间是相互依存的，破坏食物链中的任何一种生物，势必导致这条食物链失去平衡，最终破坏人类赖以生存的生态环境。

同样道理，在供应链“企业a—企业b—企业c”中，企业a是企业b的原材料供应商，企业c是企业b的产品销售商。如果企业b忽视了供应链中各要素的相互依存关系，而过分注重自身的内部发展，生产产品的能力不断提高，但如果企业a不能及时向他提供生产原材料，或者企业c的销售能力跟不上企业b产品生产能力的发展，那么我们可以得出这样的结论：企业b生产力的发展不适应这条供应链的整体效率。

注：“价值链”，它与供应链是同一个观念。还有提到的所谓全球运筹管理，实际上也跟供应链是相通的，所讲的范畴都是一样。

国家标准《物流术语》将其定义为生产与流通过程中所涉及将产品或服务提供给最终用户的上游与下游企业所形成的网

链结构。

随着3g移动网络的部署，供应链已经进入了移动时代。移动供应链，是利用无线网络实现供应链的技术。它将原有供应链系统上的客户关系管理功能迁移到手机。移动供应链系统具有传统供应链系统无法比拟的优越性。移动供应链系统使业务摆脱时间和场所局限，随时随地与公司进行业务平台沟通，有效提高管理效率，推动企业效益增长。数码星辰的移动供应链系统就是一个集3g移动技术、智能移动终端□vpn□身份认证、地理信息系统(gis)□webservice□商业智能等技术于一体的移动供应链产品。

供应链在快递服务，快递服务亦成为电子商务须臾不可离开的“供应链”，每一单商品都要依赖快递业务的投送来完成“门对门”的服务。

## 供应链工作总结与工作计划篇五

供应链管理就是使供应链运作达到最优化，以最少的成本，令供应链从采购开始，到满足最终顾客的所有过程，包括工作流、实物流、资金流和信息流等均高效率地操作，把合适的产品以合理的价格，及时准确地送达消费者。供应链的优化涉及到企业管理的方方面面，包括企业的信息化建设、企业经营思想的转变、供应链具体环节的技术优化、企业成本管理的有效性等方面。

通过学习《供应链管理》，我意识到供应链在现代企业中起着举足轻重的作用，一个企业能否正常运营盈利，一个完整的供应链网是不可或缺的。

首先，供应链是围绕核心企业，通过对信息流、物流、资金流的控制，从采购原材料开始，制成中间产品以及最终产品，

最后由销售网络把产品送到消费者手中的将供应商、制造商、分销商、零售商、直到最终用户连成一个整体的功能网链结构，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。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。再次，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。

在世界经济全球化的今天，供应链管理已经列为企业一种重要的战略竞争资源。尤其是我过是个制造大国，对整个制造业零部件厂家进行合理布置和建立协作体系，从供应链管理的角度来考虑企业的整个生产经营活动，形成这方面的核心能力，将对我国的经济越来越重要。因此我们更应该完善我们的供应链管理技术，在横向——一体化形式下，建立贯穿所有企业的“链”，提升我们的核心竞争力，从而更好的促进我国经济的飞速发展。

通过近期两周的供应链管理课程学习，我对供应链链条的整合、供应链的工作方式以及供应链的结构与创新等层面的理论知识有了更为深刻的感受。

其中有一点，也是整个供应链流程最为核心、起决定性作用的部分——push-pull模型策略的选择，两种模型从一定程度上直接决定了企业的生产运营成本以及可盈利空间，也长期关系着市场竞争力与企业存亡；从历史发展的角度来看，供应链模型在任何的市场交易活动中都无不存在，而我们可以看到push模型在很大程度上长期占据了领导地位，从古时候起

沿街吆喝着卖烧饼到如今的自动化烧饼生产、预定、销售等等，无不存在着push模型的踪影，所以push模型本身有它不可替代的优点：有计划的为一个目标需求量提供平均成本最低、最有效率的产出，而且可以用现货品的实时提供把握商机创造利润，但在市场活动不断变化的过程中push模型的缺点也越来越严重，在当市场需求不如预期而未能销货时，推的越多，库存积压的风险就越大，以至于某种程度上甚至可以颠覆企业。

自然的pull模型成了继push模型之后的一个亮点，它通过消费者导向或需求导向由消费者购买产品后，经由销售时点情报的数据收集，启动供应链零售店经由edi向物流中心产生自动补货要求。物流中心经由edi向制造商产生自动补货要求，制造商再快速自动或生产，并经由edi事先寄货通知给零售店，物流中心采取跨库作业，减少入库时间，以使货物很快送达零售店。当然这样做，为顾客提供量身订制的产品与服务，使它快速适应市场化发展，大大的提高了企业竞争力；但是这样的响应客制化需求的成本也非常高，从一定程度上来说，很大的延缓了商品面向市场的时机，对企业来说也是很大的一种风险。自然的，我们可以看到目前市场的真实案例，比如：小米盒子、小米手机、乐视盒子等等，都采用了饥饿营销的策略，我们可以归结为采用了pull模型策略，虽然不全是，在实际的购买活动中，大大的降低了消费者的预期，最终也导致了消费者选择放弃，我本人就是一个案例，在无耐的等了一个月，还是无所获的情况下，宁可花高价钱购买其他品牌类型的机器，我想这并不是个例。

所以通过以上陈述，我们可以很清晰的看到，单靠某一种模型策略，无法适应也无法长期应对市场的变化、发展，何谈企业做大做强；所以，在市场营销的过程中，不同类型的企业、公司等，根据自身公司的特性，在不同的领域采用了push-pull相结合的策略，自然的，衍生出了不少这方面的智能化系统，诸如：中国电信的ip决策支持系统、沃尔玛的客户需求

分析系统……。当然，智能化系统未必能够智能，只是我们能够在决策的过程中，分析与参考，但在通常的情况下，误差一般不会很大，企业可适当的规避风险。另外，在针对模型级别的选择之下，我们甚至可以针对企业不同的产品特征进行二级、甚至是三级的push—pull模型的选择，从一定程度上，也同样会减少企业的市场成本与风险。

关于push—pull模型的选择，在大数据的领域中，无法脱离企业的业务与产品数据，也不可能靠拍脑袋来进行预测，所以一方面结合智能分析与预测系统，另一方面也要进行人工干预，以确定push—pull的临界区域，相信在不断的分析、运作、调整、优化之后，企业的发展应该能够大大的提高！

供应链管理起源于20世纪80年代，随着物流一体化进程的加快，供应链管理作为一种有效的管理方法对供应链中的信息流、物流、资金流、增值流和工作流进行计划、组织和控制的过程。物流管理则是供应链中不可缺少的一部分。从某种角度来说，物流是基础，没有物流和对物流活动的管理，供应链企业就无法正常的进行采购和生产，供应链管理环境下的物流管理就是在供应链管理思想的指导下对企业的物流活动进行计划组织、协调与控制。

供应链是由生产企业、物流企业、客户等各种实体构成的复杂网络，网络上流动着物流、工作流、资金流信息流，这些尸体包括一些管理公司、制造企业、中转仓库、原材料和零部件的供应商、物流公司、配送中心、零售批发商和终端客户。

随着物流管理的全球发展，传统的制造业的竞争法宝——提高产品质量和降低库存都渐渐退出了引领企业发展的核心舞台，许多传统的企业竞争手段如价格、市场推广、销售渠道都在逐渐被合理的供应链管理带来的巨大的利润空间所替代。一个优秀的企业应该把主要的精力放在其关键业务上，充分发挥其优势，同时与全球范围的合适的企业建立良好的合作

伙伴关系，而企业中的物流可以外包给其他合适的企业。我国制造业为了更好的实施供应链管理，大多数都改变了传统的管理手段，采用信息控制的管理系统，但是由于信息系统没有适合企业的业务流程，严重影响了制造业的供应链管理。20世纪80年代，世界上有些地区开始运用信息技术运作供应链管理，但是由于技术的限制明知道今天中国仍有许多手工操作供应链管理系统，在供应链的管理环境下，企业物流活动仍是社会物流活动的主体，专业优化专业的服务已初见端倪，虽然供应链管理的理念引入我国的时间并不长，供应链以其卓然的成效已经引起了理论和实物界的关注，但在实际的应用中还是和世界上发达国家有很大的差距，这一点在很大程度上阻碍了我国物流企业的快速发展，并影响了供应链的实际效益，供应链的管理水平还主要受到人才和企业的管理绩效的影响。目前我国大多数企业所在的组织结构都建立在职责分工的基础上，这种组织结构分工明确，便于管理，但制造业内信息并不流通，各个职能部门注重自身利益，使得整个企业对市场反应并不灵敏，难以满足供应链管理的要求，我国大多数企业都设立了供应链管理部门，但是投入的人数较少，在结构上供应链处于比较劣势的地位。

随着对供应链管理研究的不断深化，人们逐渐认识到，供应链是企业间的合作协调问题。供应链企业企业要认识到这一点，并在组织结构上重新设计，使之不断适应供应链管理的运行要求，但是但多数企业组织结构都扁平化，业务流程没边个等，仅仅在企业内部实施，没有适合的或作伙伴。供应链管理师一种新型的企业管理模式，在今天信息飞速发展的今天，它顺应新的经济发展环境对供应链的新的要求，并在实践过程中彰显出很大的生命力，因此供应链管理在企业管理和物流发展的进程中具有很大的指导意义和吸引力，我国物流的发展逐步促进了供应链的发展，两者相互促进，供应链管理包含了物流活动和制造活动，涉及从原材料到产品叫付给最终用户的整个物流你的增值过程，是涉及企业之间的价值流动过程的支持保障过程。



从传统的观点来看，物流对制造业的生产祈祷支柱性的作用，被视为辅助的功能部门，但是，现代企业生产方式的转变，即从大批量生产转向专项生产和准时化生产，这种情况下的物流管理包括采购、供应，都需要运作方式的转变，适时准时供应和准时采购等。顾客需求的瞬时化，则要求企业能够以最快的速度把产品送到可会手中，以提高企业的顺应市场的反应能力，所有这一切都要求企业的物流系统具有制造系统的协作调节能力，以提高供应链的敏捷性和适应性，因此物流不在是传统的保证生产过程的持续性问题，而是要在供应链管理中发挥重要作用。

物流管理在供应链管理中有着重要的作用，这一点可以通过价值分布表来考察。不停的行业和产品类型，供应链的价值分布不同，但是我们可以看出，物流价值在各个类型的产品和行业中都站到整个供应链价值的一半以上，在易消耗品和一般工业品中物流价值的比例更大达80%以上，这些都充分说明物流价值的意义所在，供应链是一个价值增值链，有效的故那里好物流过程，对于提高供应链的价值增值水平有着举足轻重的作用。

共2页，当前第2页12

## 供应链工作总结与工作计划篇六

- 2、总成本核算（面辅料价格核实）；
- 3、货期更新给客服和运营，提醒更新预售期；
- 4、面辅料欠货跟进（对接设计部），及时提醒运营设计预售时间；
- 5、每期设计新款下单跟进及排单，调单安排；
- 6、下单款是否允许多裁数量跟进，做次品单；

7、生产ppt制作，及各类数据统计分析。

## 供应链工作总结与工作计划篇七

导语：一条供应链的最终目的是满足客户需求，同时实现自己的利润。它包括所有与满足客户需求相关的环节，不仅仅是生产商和供应商，还有运输、仓储、零售和顾客本身。跟着小编一起来看看相关的考试内容吧。

客户需求是供应链的驱动因素，一条供应链正是从客户需求开始，逐步向上延伸的。例如，当一个顾客走进沃尔玛的商店去买洗发水，供应链就开始于这个顾客对洗发水的需求，这个供应链的下一阶段是沃尔玛、运输商、分销商、p&g生产工厂。一个供应链是动态的，并且包括在不同阶段之间流动的产品流、信息流、和资金流。每一个阶段执行不同的过程并且与其它阶段互相作用。沃尔玛提供产品、价格信息给顾客，顾客付款获得产品，沃尔玛再把卖点信息和补货信息给配送中心，配送中心补货给沃尔玛，分销商也提供价格信息和补货到达日期给沃尔玛。同样的信息，物料，资金流在整个供应链过程中发生。

供应链管理并不是一个全新的概念，它代表着始于20世纪60年代伴随实体配送的形成和对企业物流出货方的关注而产生演变的第三阶段。五六十年代大量的研究表明了这一系统概念所具有的潜在性，关注系统总成本并通过分析交易细节来达到最好的或最低的实体配送系统的成本。

如我们所知，随着运输业与金融机构管制的解除，20世纪80年代成为了变革的年代，同时技术革命也在进行着。80年代，物流或整合物流管理概念开始被越来越多的组织机构运用，最简单的物流构成就是实体配送的出货物流加上进货物流。对运输业解除管制，能够将大型托运人的进货运输和出货运输结合起来，通过减少空回程车来降低承运人的运输成本，

从而降低承运人的运费。同时，进货物流中的原材料和物资的全球采购越来越重要，由此而导致全球运输受到关注，全球运输意味着对生产计划的特殊挑战，他与出货物流系统的配合是成功的关键。

确切地讲，直到20世纪90年代，供应链管理这一术语在引起许多企业高级管理层的注意。

他们认识到供应链的方法能够增强企业在国际上的竞争力，提高市场占有率，从而改善股东权益。

依照产品实体在价值链各环节的流转程序，企业的价值活动可分为上游环节和下游环节两大类。企业的基本价值活动中，原材料供应、产品开发、生产运行可被称为“上游环节”；成品储运、市场营销和售后服务可称为“下游环节”。上游环节增值活动的中心是产品生产，与产品的技术特性密切相关，下游环节的中心是满足顾客，与市场紧密相联。任何企业都只能在“价值链”的某些环节上拥有优势，而不可能拥有全部的优势，在某些价值增值环节上本企业拥有优势，而在其余的环节上其他企业可能拥有优势。为达到“双赢”乃至“多赢”的协同效应，企业之间彼此在各自的关键成功因素——价值链的优势环节上展开合作，可以求得整体收益的最大化，这就是企业建立战略联盟的原动力，而循着价值链上溯、以原材料及产品供应和业务外包为特征的企业间的纵向联盟即可称为“供应链”或“供应链网络”。

基本体系或总成本概念仍然是物流概念的基础，但价值链概念已经成为企业竞争性分析与战略的工具。出货物流与进货物流是价值链重要的基本组成部分，是企业客户提供价值并使企业财务具有生存能力。其他有关销售、生产与物流的整合同样是价值链的重要方面。

前面已经提到，供应链管理从20世纪90年代开始流行，并成为组织机构在全球市场更具竞争力的关键。供应链管理被认

为是通过各种中介公司有效地将供应商的产品流或物资流、服务流、信息流、资金流输送到用户的渠道，或是联结卖方和最终用户的物流网络系统。供应链管理概念的扩展代表了物流概念在逻辑上的延伸。应注意的是，越来越多的术语被个人和组织所运用，有些术语比“供应链管理”更恰当、全面和先进。这些术语包括需求链管理、需求流管理、价值链管理、价值网络和同步管理。有人认为供应链管理太局限于物资和原材料，没有强调对成品的需求。本文对供应链管理的定义是广泛和全面的，需求和价值与供应链的物流是同步相关的。

## 供应链工作总结与工作计划篇八

本次实训，旨在加深我们对物流管理专业课程综合知识理解的同时具备分析问题和解决的能力。树立全局观念，注重培养我们的物流资料收集、分析、处理和集成能力，计划及执行。强化我们对物流各岗位职业技能的了解，进一步提高制造物流运营方案的设计能力。本次实训内容主要是围绕着供应链管理。三个星期的实训中，我们根据系统软件，分别扮演供应商，制造商，零售商，物流公司，模仿真实的公司运作，通过实践操作，了解物流在实际工作中所遇到的困难。

供应链管理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。

我们主要是按照拉式的供应链方式操作，从零售商下订单，到制造商生产需要原材料在进行采购，在从上游往下游流动的这么一个过程。先是从零售商下订单，然后制造商接受订单，并按照订单制作出供货计划。根据供货计划，制作出mds主需求计划□mps主生产计划以及mrp物料需求计算，

并发出需求通知。物流公司接收到物料需求通知，制作采购计划，生成采购订单发送给供应商。供应商按订单接收后，进行订单备货，并发送给物流公司。物流公司收到物料后，按照配送指令，制作配送计划，将原材料配送给制造商。制造商进行收料后，开始生产，并进行检验，将成品发送至物流公司。物流公司收到成品后，按照配送指令，制作配送计划，配送给零售商。零售商收到成品后，就可以往市场进行销售。整个供应链流程就结束。在供应链系统中，物流公司充当的是第三方物流公司角色，零售商、制造商、供应商都是将配送业务外包由物流公司完成。

我在制造商、供应商、零售商、物流公司中扮演了具体的角色，体会到了供应链上各个节点企业是息息相关的，一个环节的运行需要相应环节的回应，否则寸步难行。例如在做物料齐套时，配套的材料必须严格仔细清点数量，否则无法进行。

通过这次实训的实际操作，使我对整个社会物流有了更加深入的了解，同时也对物流相关性的业务流程有了一定的了解，它把我们日常学习的与专业有关的知识紧密的结合了起来，将我们所学到的专业知识和具体实践相结合，以提高我们的专业素质和能力，让我们对物流公司的营运流程有一个整体的了解。提高学习专业知识的兴趣，真正理解并吸收课堂中所学到的知识，为将来走上工作岗位打下良好基础。

供应链管理心得篇3

## 供应链工作总结与工作计划篇九

1、需求预测：需求预测是供应链优化的源头，在生产端可以指导产品设计和生产企划，在销售端可以指导品类规划，动态定价策略，在仓配端可以指导后端的开仓/分仓/补货/调

拨/履约。

2、品类规划：学习商品在什么经营状态[state]下采取什么样的经营手段[action]能够取得什么样的回报[reward]

3、动态定价：价格策略是供应链周转优化的杠杆和指挥棒，可以决定销售速度和库存水位，价格策略受库存周转、转化率、竞争形势、以及成本毛利的影响。

4、图形图像：智能终端/智慧门店（基于视觉方案的客流统计及顾客动线收集，用户行为识别及分析，基于视觉方案的货品数量监控及补货提醒）。

1、具备扎实的机器学习，数据挖掘基础。有扎实的计算机技术基础。

2、有丰富的自然语言处理，或图像识别等行业经验。

3、有丰富的数据处理经验。