# 推荐供应链管理实习内容和实习收获范本(十一篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-02-08

*推荐供应链管理实习内容和实习收获范本一采购是供应链管理中非常重要的一个环节。据统计，生产型的企业至少要用销售额的50来进行原材料、零部件的采购，而中国的工 业企业中，各种物料的采购成本更是高达企业销售成本的70。显而易见，采购绝对是企业成本...*

**推荐供应链管理实习内容和实习收获范本一**

采购是供应链管理中非常重要的一个环节。据统计，生产型的企业至少要用销售额的50来进行原材料、零部件的采购，而中国的工 业企业中，各种物料的采购成本更是高达企业销售成本的70。显而易见，采购绝对是企业成本管理中“最有价值”的部分。成本的降低不仅意味着利润的提高，企业还可以利用这样的机会，降低产品售价以增强市场竞争力，从而提高整个供应链的最终获利水平。并且，采购的速度、效率、订单的执行情况会直接影响到企业的客户服务水平。

采购与供应商的互惠互利

采购作为供应链的端口，必须做好供应商管理，加强供应商管理有利于发挥供货体系的最大效能。主要体现：第一，可以降低成本，据调查，采购成本如果在40%-60%的话，供应商选择得好的话可以降低4%-8%的成本;第二，提供产品质量，产品质量作为核心竞争力之一，其重要性不言而喻，而供应商提供的产品质量直接决定着企业产品的质量;第三，可以加快流通速度，通过调整采购时差可以有效缩短交付周期，一定程度上可以减少企业库存压力。在供应链的体系中，采购与供应商的关系是互为顾客关系，双方都要尽量满足对方的合理需求，而不是传统的买卖方市场那样，相互竞争，互相掐架。要做好供应商管理，我们要做好几件事情：1、选择适合的供应链;2、维护好与供应商之间的关系;

采购与生产的推拉关系

采购与生产的关系实际上是一种‘推拉关系’存在，一方面生产部门会在短期计划中有意提高短期生产量，主要是考虑到未来需求的不确定性，这个时候就会推动采购部门准备很多物料，结果会导致多余的物料进入生产环节，生产出多余的产品;另一方面当采购部门知道这种情况时，由于降低库存的压力就会减少物料采购，生产部门会发现他们需要的物料不够多，这样就会拉动采购部门再去采购物料。那么在供应链的体系中，这种推拉关系就会得到淡化，因为采购和生产的响应都是非常迅速及时的。比如创捷供应链管理平台，利用自身的供应商、厂商、仓储物流和进出口服务优势，根据客户需求，及时提供采购和生产执行，确保客户能够及时提供市场需求的产品。

采购执行始于营销环节

为了保证采购质量达到最佳，采购除了关注供应商、生产环节外，还应该了解企业销售的情况。通过建立和营造和谐的内部沟通渠道和外部沟通环境，与内部销售部门进行信息交流，及时了解顾客对产品购买的需要，为提供适应市场需求的产品而采取相应的采购措施。试想一下，如果很多顾客反应您公司的某款手机使用情况不错，有良好的口碑，势必会有下轮的销售高峰。这个时候，为了产能跟上市场需求，企业必须做好及时的采购计划。

总结

现代企业管理趋势，采购与供应链管理分分合合，采购关注于价格、合同等与供应商有关的管理活动，供应链管理覆盖面比较宽，涉及到材料的采购、交付、存储、生产、物流、内部材料变化、成品客户交付等环节，采购与供应链管理实际上是包含与被包含的关系，供应链管理更强调整个链条各节点企业的关系。

**推荐供应链管理实习内容和实习收获范本二**

浅析现代采购模式下企业与供应商的关系管理

摘要:与传统的采购模式相比,现代的采购模式更加注重科学合理、经济有效。与供应商的关系也更加注重长远的、战略的、双赢的伙伴关系。文章在现代采购战略中对新的物料细分的基础上,对供应商进行了分类划分,并对每一类供应商采取的管理策略进行了阐述。

关键词:现代采购模式;供应商;关系管理

一、引言

在经济全球一体化和市场经济建设的今天,供应商与企业之间的关系已经不再是单纯的买卖关系,供应商作为企业的一种宝贵资源,愈加得到企业的重视,企业间的竞争概念已延伸到了对优秀供应商的竞争,并共同实现了企业与供应商双赢的局面。

众所周知,供应链管理已经成为影响企业竞争力的核心要素,21世纪企业的竞争将是供应链的竞争,供应链管理的作用已日益突显。采购管理在企业经营战略中占有至关重要的地位,采购管理是全面改善和大力提升企业整体管理水平的重要环节。物流采购和供应环节是否能满足生产过程对物料柔性(多样性)和刚性(质量)的需求,将直接决定整个经营过程的成败。企业采购管理的“龙头”作用日显突出,不容忽视,而影响这个“龙头”的最重要因素之一,就是企业与供应商的管理关系。

供应商对企业的重要性与日俱增,单从材料成本的角度来看,企业通常有50%-85%的成本是直接支付给供应商的。除此之外,供应商所提供的品质、交货期及服务,无不直接影响企业的竞争力,倘若供应商提供的品质无法保证、延长交货和服务,势必导致企业停工待料,而这种无形的损失,折算为成本也将是企业巨大的损失。事实上,大多数企业并没有意识到这种隐形成本,而只是过分注重杀价和供应商的更替。因此,成功的采购不仅依赖于采购人员出色的谈判技能,更依赖于企业实现与供应商高水平的持续开发与全面管理。

二、现代采购管理概述

采购是指企业以各种不同的途径,包括购买、租赁、交换等方式取得物品或服务的使用权或所有权的过程。

采购管理是企业为了满足生产和销售需要,从适当的供应商,在适当的品质下,以合适的价格,在适当的时间,购入适当数量的物品或服务所采取的一切管理活动。

采购管理模式随着社会分工和生产社会化的发展而出现,为适应企业生产经营发展的需要而不断地更新和完善。在不同的历史阶段有不同的管理模式,相应的对供应商管理也提出不同的要求,企业采购管理的\'进程可以分为四个阶段:第一阶段――防微杜渐;第二阶段――低价至上;第三阶段――聪明的采购;第四阶段――战略采购。

从采购管理经历的四个阶段不难看出,随着管理者对采购职能的不断认识,它正由传统的采购模式向现代采购模式转变,从分散的采购模式向集中采购模式转变,逐步由原来的从属的、次要地位向现在重要的、战略地位转变。

现代的采购管理已经不是简单的“购买”,他在现代企业的经营管理中显得越来越重要,一般情况,企业产品的成本中外购部分占60%-70%,因此,采购的成功与否在一定程度上影响着企业的竞争力,采购与采购管理往往是竞争优势的来源之一。

战略采购作为一种能为企业提供获得持续竞争优势的途径,它是一种系统性的、以数据分析为基础的采购方法。它是以最低总成本为基础而建立业务供给渠道的过程,不是以建立在最低采购价格基础上而获得当前所需原料的简单交易。战略采购充分平衡企业内部和外部的优势,以降低整体供应链成本为宗旨,战略采购从自身企业可持续发展的研究到供应商资信体系的研究,从完全依赖到共同开发研究,涵盖整个采购流程,从原料描述直至付款的全程管理。

战略采购理论就是采购差异化战略。这种理论的理论基础是建立在全部物料合理分类和科学的管理,对不同物料采取不同的、最经济的管理方法达到企业降本增效,进而增强企业的竞争力。并将战略采购过程中的物料采购管理细分成不同的供应战略、供应策略和采购管理的科学管理方式与方法。物供细分这一工具在制定和实施战略性采购方面得到了广泛的认可和应用。

物料供应细分的基本思想是根据一定的标准和难度对采购对象进行战略上的细分,进而根据每类物料的战略定位采取相应的管理方法和手段,这样管理资源在不同物品上的分配是不均等的,从而更能使企业达到科学化、效率化的采购管理,使企业资源分配符合80/20原则,实现企业效益的最大化。

从当今企业采购管理的实践和规律看,物料供应细分合理的分类标准可以归为以下两大类:一是物料供应市场的风险程度,这是影响采购绩效的外部因素,它决定了采购物品是否充分供应以及不同物品之间的转换成本高低,风险程度大就加大了采购管理的难度,使得采购方的谈判力和支配权下降,品类之间的转换成本相应加大。一般影响供应市场风险程度的主要因素有:物品的可替代性、供应商数目、供应商可靠性、供应商增值能力、企业自制外包的可能性、社会物流系统的保障性等。二是采购对象的成本价值比重,这是衡量所购物品对企业产品的贡献程度。做出这种划分,主要是为了更好地进行资源分配,对于企业贡献越大的物品理应在采购战略上给予高度重视。一般衡量成本价值比重的因素有:采购总量、该物品采购金额占总采购金额的比例、该物品占总成本的比例、该物品对产成品质量的影响程度、该物品短缺给企业带来的损失等。

在充分对物料供应细分这两大类指标的评价分析后,接下来就可以对企业的物料按照这两个指标的高低,再划分成四个大类,如图l所示:

象限i代表低风险、低成本的物料,即图中的“普通型”。该类物料属于常规的项目、商品、或服务,不直接增加最终产品的价值。其成本一般比较低,而且供应市场风险较小。许多mro(保修、维修、操作)物料、办公用品等都属于“普通型”的物料。属于一些基本采购,需要支出较多的资金,但给公司带来的风险并不高。

象限ⅱ代表的是低风险、高成本的物料,即图中的“杠杆型”。这类物料属于一些基本采购,需要支出较多的资金,但给公司带来的风险并不高。一些易采购且年耗用额高的原材料,备品、备件,辅助材料都属于此类物料。

象限ⅲ代表的是高风险、特殊性的物料,即图中的“瓶颈型”。该类物料在企业经营中的普遍使用并不高,但是制约企业关键部位的重要部件,供应市场比较复杂,供应很不可靠,从而成为企业的瓶颈性物料。因该类产品或服务受企业使用的广泛度较低,进而形成供应商成本较高,进入潜在市场有困难,因而导致风险较高。容易造成供应商数量少、到货时间过长或无法交货等原因,造成企业的停待和采购费用额超支等损失。

象限ⅳ代表的是高风险、高成本的物料,即“战略型”物料。这类物料对于采购企业来说非常重要、同时供应市场又比较复杂,企业获得这种物料有一定难度,因此这类物料对于企业来说具有战略性意义。战略型物料是企业产品在市场中取得竞争优势的保证。这种物料既会给公司带来风险,又需花费高额成本。这类物料的价值不仅是自身价值因素所在,同时也是建立在通过客户满意度及对客户的增值价值基础上的,而非完全能用采购价格来衡量其现实价值的。

采购战略管理是采购管理体系的核心,基于物料供应细分战略管理方法充分意识到不同的类型物料需要有不同的采购战略与之相适应,它在对物料供应细分的基础上对不同类型的物料采取差别化的战略从而使得采购战略与企业的产品战略、整体战略相一致。

三、企业战略采购过程中与供应商的关系

根据供应商物料供应细分的模型,企业将供应商相应的分成战略伙伴型、特殊型、战术伙伴型、普通型四类供应商,其分类模型,如图2所示:

图2是对应于物料供应细分基础上建议的供应商分类模型。象限i代表普通型,它的基本特点是小件物料,本身价值不高,市场上也容易获得,但这类物料往往种类繁多,能够占到企业全部采购种类的一半以上。因此,对于这类物料,所应采用的基本管理战略是致力于管理成本最小化。在库存管理上,有可能采用经济批量等优化方法,并尽量利用信息技术等手段简化管理程序,提高业务效率。在企业的整体运作安排上,应致力于标准化管理,使采购流程程序化,尽量简化采购流程。另外,还可以建立与供应商进行多种方式的合作,如采购外包、子数据交换、供应商条形码、电子付款转账、供应商管理的存货系统等。其重要目的是节省对这些项目的采购、送货、存储、支付等方面人为消耗的时间。

象限ⅱ代表战术合作型,它的基本特点是物料供应市场比较充足,但该种物料本身采购金额高,库存占用资金大。因此,这种物料的基本管理策略应该是致力于采购总成本最小。为此,采购部门一方面需要在库存管理上多下工夫,尽量减少总库存量;另一方面需要通过有竞争力的采购活动来降低此类大规模采购的物料或服务的总成本,为公司利润做出更大的贡献。

对于供应商管理来说,没必要花费大量的时间和成本与供应商建立密切关系,保持一般合作关系即可。在某种意义上来说,还有可能建立采购优势地位。理想的做法是与供应商签订短期合同,以便采购部能不断的寻求、更换、转向成本更低的供应资源。采购部应实施一种积极的供应战略,在全球范围内寻新的供应商或替代品。

象限ⅲ代表特殊性,它的基本特点是这种物料本身的采购金额可能不太高,但是获取这种物料有一定难度,生产区域或生产厂家较少,本身缺乏可靠的销售、运输保障;该物料属于一种特殊的专利产品,其特点造成供应商占优势地位。因此,对于这种物料的供应商,应该根据情况采取灵活的策略,如对于供应物料质量有问题的供应商,致力于帮助他们改进并可建立企业合作研发;对于占优势地位的供应商,致力于建立稳定的合作关系等。在采购和库存策略上,需要考虑设置较高的安全库存,并采用适量较大的订购批量。还应在企业的整体运作安排上考虑替代方案,并预先制定备用计划。对于这类瓶颈型物料或服务,还应考虑如何减少甚至消除它们。同时加在该类产品的研发力度,在企业产品的早期设计阶段,及早的让供应商,采购部门参与进来,通过与工程师、使用者的密切沟通,避免闭门造车。对己经存在的,可以通过有效的利用价值分析和价值工程技术来消除或减少对该类物资或服务的需求。供应战略的目标是引导这些产品或服务转换成普通型(降低风险)或杠杆型(降低风险、增加价值),或者将它们转化为能够对市场产生影响和形成竞争优势的战略型产品或服务。

象限ⅳ代表战略伙伴型,它的基本特点是属于战略性物料,采购量大,本身价值昂贵,其质量的好坏对企业产品会直接产生重大影响;同时,能够提供这种物料的合格供应商不多,企业要想改为自制也不是短时间内能做到的。在这里,就要引用并贯彻“供应战略联盟”的概念。采购部门需要获取每个供应商的详细信息,为了共同的利益与之建立长期合作关系。公司必须通过竞争性的技术考核以及价格、成本审计来严格控制、管理每项产品或服务的总获成本。对这一象限中的所有产品或服务种类都要进行实时监控,确保供应商在供应时保持较高的顾客服务水平,并将成本控制在目标成本内。基于这些特点,企业对于战略性物料的供应管理战略,就必须与质量可靠的供应商建立一种长期的、战略伙伴式的关系。这种关系的基本特点是保持“双赢”,即通过致力于合作使供应商也得到应有的好处。唯有这样,才有可能保持长期、稳定的关系。在具体的管理策略上,由于这种物料本身价值昂贵,库存占用资金大,必须进行详细的市场调查和需求预测,并尽可能地进行严格的库存控制。同时,由于有一定的供应风险,还必须设置一定量的安全库存。

对于不同的物料采购与供应商建立不同的采购管理策略,如表1所示。

四、企业与供应商的关系管理

从企业与供应商关系的特征来看,传统采购的供应商关系表现为三种:竞争性关系、合同性关系(法律性关系)、合作性关系。企业之间的竞争多于合作,是非合作性竞争。现代战略采购的关系是一种战略性合作关系,提倡一种双赢(win-win)机制。从传统的非合作性竞争走向合作性竞争、合作与竞争并存是当今企业关系发展的一个趋势。

(一)信息交流与共享机制

信息交流有助于减少投机行为,有助于促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、在供应商与企业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。企业在产品设计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。在供应商与企业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、供应商和企业经常互访。供应商与企业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)供应商的激励机制

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,使供应商和企业分享成功,同时也使供应商从合作中体会到双赢机制的好处。

(三)合理的供应商评价方法和手段

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。

(四)建立企业与供应商互惠互利的合同机制

建立互惠互利的合同是巩固和发展供需合作关系的根本保证。互惠互利包括了双方的承诺、信任、持久性。信守诺言,是商业活动成功的一个重要原则,没有信任的供应商,或没有信任的采购客户都不可能产生长期的合作关系,即使建立起合作关系也是暂时的。持久性是保持合作关系的保证,没有长期的合作,双方就没有诚意做出更多的改进和付出。机会主义和短期行为对供需合作关系将产生极大的破坏作用。

(五)建立企业与供应商互为联系的机制

1、企业对供应商给予协助,帮助供应商降低成本、改进质量、加快产品开发进度。

2、通过建立相互信任的关系提高效率,降低交易与管理成本。

3、长期的信任合作取代短期的合同。

4、互为广泛的信息交流。

**推荐供应链管理实习内容和实习收获范本三**

这段时间自己学习了第六章，发现有许多的东西都是自己不知道的，大部分知道的都是传统采购，很少知道这一章里提到的各种采购方法。

在传统管理下，采购重点是放在与供应商如何进行商业交易上，即在重视交易过程中供应商价格的比较，通过供应商的相互竞争选择价格最低的作为合作者为特点。在采购中，交货质量、交货时问是重要考虑的因素，但都是通过事后把关的办法来进行控制的，如到货验收等，交易过程的重点放在价格的谈判上。因此，供应商与采购部门经常要进行报价、问价、还价等来回谈判，最后从多个供应商中选择一个价格最低的供应商签订合同，订单才能决定下来。

所以在学习了这一章后我总结了传统采购的特点以及在供应链下采购的特点，最后还对比分析了他们的区别，因为我认为类比法对于我来说更容易让我记住知识点，所以我就采取了先分类再比较的方法来学习这一章，当然，我们组主要负责的就是jit准时化采购，我对它的了解也比较深入，在小组里我也负责的是jit准时化采购的特点，当然我也是从这里知道它和传统采购的比较，到底在哪里是优胜致胜的关键。

以下这些理论就是我总结和借鉴来的对这章的总结。希望老师批评指正，当然还会在老师和各组的带领下深入了解这些内容。

一. 传统管理下的采购模式有以下几个特点：

1.传统采购过程是一个信息私有化的过程

选择供应商在传统的采购中是首要任务。在采购活动中，因为给供应商提供的信息越多，供应商的竞争筹码就越大，对采购方不利。因此，采购方为了能从众多竞争性的供应商中选择一个最佳的供应商，往往会保留私有信息。而供应商在与其他供应商竞争时，也会隐瞒自己的信息。这样一来，采购和供应双方都不能有效地进行信息共享互存，导致信息不对称，引发相互的不信任。

2. 采购部门对质量和交货期的检查都是事后把关

在传统管理的采购模式下，采购方基本无法参与到供应商的生产过程和相关的质量控制活动中来，双方的工作既不透明也无法做到有效沟通。因此，采购部门难以对采购品进行实时的跟踪查询。

3. 供需关系是临时的或短时期的合作关系

在传统管理下的采购模式中，供应与需求之间无法做到长期的战略伙伴关系，而是一种临时或短时的合作。由于缺乏相互合作和沟通协调，在采购过程中就会出现相互推诿和抱怨，双方没有更多的精力来筹谋工作，可想而之，采购的质量和效率势必下降。

4. 缺乏快速响应用户需求的能力

由于供应与采购双方在信息沟通方面缺乏及时的信息反馈，导致采购方在生产需求减少时库存增加;生产需求增加时，出现供不应求的

现象。在市场需求骤变时，供需之间对用户的需求无法积极响应，从而缺乏应付市场变化的能力。

二. 供应链管理下采购的特点

供应链管理是一种现代的、集成的管理思想和方法，是利用计算机网络技术全面规划供应链中的物流、信息流、资金流等，实行计划、组织，协调与控制，采用系统方法整合供应商、生产制造商、零售商的业务流程，提高成员企业的合作效率，使产品及服务以正确的数量、质量，在正确的时间、地点，以最佳的成本进行生产与销售。在供应链管理的环境下\'企业的采购方式和传统管理下的采购方式有所不同，呈现出以下特点：

1. 从采购管理转变为外部资源管理

传统采购管理的不足之处在于与供应商缺乏交流合作，缺乏柔性地、对需求快速响应的能力。准时制采购和准时制生产的思想出现后，为企业的供应链管理带来了挑战和机遇。将原来传统的单纯为库存而采购的管理模式，转变为提高采购的柔性和市场响应能力，增加和供应商的沟通联系，使原材料的库存为零，缺陷为零，建立新的供需合作模式。

由于传统的采购模式只单纯的重视企业内部资源的管理，即孤立地追求采购流程的优化、监控采购环节等，而没有与供应商进行有效的合作。而在供应链管理模式下，采购管理不但加强内部资源的管理，还转向对外部资源的`管理，加强了与供应商在信息沟通、市场应变能力、产品设计、产品质量，交货期等方面的合作，真正实现零库存达到双赢的目的。

2.从为库存而采购转变为为订单而采购

在传统的采购中，其采购部门并不关心企业的生产过程，不能掌握生产的进度、用料规律、产品需求的变化，因而无法安排好进货周期。采购部门目的很简单，只要正在进行的生产不发生“停工待料”的现象就行了为此而储备的保险库存，就是我们常说的为库存而采购。在供应链管理的模式下采购活动是以订单拉动生产的方式进行的。即生产订单是在用户需求订单的拉动下产生，生产订单拉动采购订单，采购订单再拉动供应商。达种准时化的订单拉式控制策略，使物流系统得以快速响应用户的需求，从而提高了物流的速度和库存的周转率，降低了库存成本。

3.从一般买卖关系发展成战略协作伙伴关系

在传统的采购模式中，供应商与生产企业之闻是一般的买卖关系，不能解决全局性、战略性的供应链问题，企业与企业之间无法共享库存信息，企业间所获取的信息就会出现偏差，失真导致信用风险、产品质量风险、库存资金积压等风险;而在供应链环境下，供应商与生产企业从一般的短期买卖关系发展成长期合作伙伴关系直至战略协作伙伴关系，采购决策变得透明，双方为达成长远的战略性采购供应计划而共同协商，从而避免了因信息不对称造成的成本损失。

三. 供应链采购与传统采购的区别

通过以上分析可以知道，供应链管理下的采购与传统方式下的采购有很大的区别1：传统的采购仅代表以钱易货，主要目标是降低买进价格以降低成本。现代意义上的采购已成为一个专门学科，是物流管理的重要内容之一。尤其在中国加入世界贸易组织后，市场一体化、竞争国际化理念在企业经营中逐步深化，企业已经认识到采购在供应链管理中的重要性。

供应链采购与传统采购的区别2：由于制造业在供应链中的特殊地位，在调整资源并集中于自身的核心能力过程中，开始在某些特定的专业技术领域中更多地依靠供应商。企业与供应商之间的关系已经是今天产业竞争特征的表现，即不再是企业与企业、产品与产品之间的竞争，而是企业所处供应链与其他供应链之间的竞争，在供应链整个链条中的某个节点出现质量、设计交货或成本问题，都可能造成终端产品制造商的损失，并带来相关连锁反应。因此，如果采购在供应链中是一个软弱无力的链接，则这一链接环节则很可能破坏主导企业整条供应链的竞争力。因为选择供应商、建立供应链结构和开发与供应商共有的利益关系是采购工作的基础，没有优秀的供应商，没有出色的采购管理，也就难以在当今市场中形成成功的供应链。

四.供应链下的采购管理对竞争优势的贡献

1. 成本控制

降低直接原料成本可直接导致企业净资产回报率的提高。以一个典型企业为例：采购成本占60%，人力成本占20%，管理费用占15%，利润5%。显然采购是成本控制中最有效的部分。许多管理者在削减成本时，常常把注意力过分集中在裁减员工福利、降低管理费用上，由此不得不承担人心浮动、管理下降等副作用。相对而言，在采购成本中下功夫，更容易取得事半功倍的效果。引进新的供应商参加竞标，寻求替代原料等是常用的降低原材料成本的方法。

2. 提高资金周转率

供应链管理的主要目标之一就是加快物料和信息的流动，缩短资金周转率。作为供应链的重要一环，优化的采购管理是保证供应链通畅必不可少的条件。举例来说，1000元的投资，经过采购、制造和销售过程可产生lo元的利润。如果一个周转周期是4周，那么每年的利润是10x52/4=130元。如果这个周期缩短一倍，那么年利润也将翻番，达到260元。同时，提高生产效率，降低每个周期所需投资，也可达到提高资金周转率的效果。结合采购及供应管理来讲，企业可以依靠采购力量，选择适当的供应商，通过增强同供应商的协作来达到这个目的。企业可敦促供应商提高灵活性，可靠性，缩短交货周期，保证质量，增加发货次数，还可和供应商签订jit协议。这些措施可以使企业缩短生产周期，提高生产效率，减少库存，同时增强市场应变能力。另外，顾客会因为企业及时快速地交货而对企业更加有信心。

3. 帮助企业改革经营模式

积极的、专业化的供应商管理会对公司的经营及生产模式产生重大影响。现代企业发展的一个趋势是把主要注意力和资源集中到可保持长期竞争优势的少数核心业务上，把不能达到行业领先水平的、非核心的活动转包给供应商，这样可降低企业成本，提高整体质量，缩短交货时间，提高相对竞争力。通用电气就曾提出。数一数二战略，即只保留在本行业数一数二的业务，其他或卖，或转型，或停产，最终造就了通用电气今天的巨大成功。另外，通过与供应商建立战略伙伴关系，企业还可在不直接投资的情况下，利用供应商的资源来开发产品。这样可节省资金，降低成本，并达到迅速形成规模生产，扩大生产能力的目的。当然，经理们在计划和管理外购活动中，也要避免公司过分依赖合作伙伴，避免被供应商控制。可使用的手段包括：有意识地发展和联系多个供应商，控制过程中的关键步骤。

五.总结

用一句话来总结这节内容吧，“你知道的越多，你不知道的也就越多。”我想大千世界我不知道的事情还很多，我想去了解的事情还有很多，不是有一句流行语嘛，“世界那么大，我想去看看。”所以我想说的就是，当你对一件事情特别渴望的时候，你对他就会有特别浓厚的兴趣，而兴趣就是你最好的老师，因为你有了兴趣你就会主动研究他，思考他，发现他。当我没有学习这节内容的时候，我认为的采购就是传统意义上的采购，当学习了这章之后，我才发现原来采购还分这么多种，而且根据不同的标准可以分成不同的采购，在我学习了这么多的知识之后，我也发现，我想去了解的知识更多了，我想我不知道的内容也更多了。所以，当老师或者其他组在讲解这一章的时候，我会带着十二分的好奇心去听，去发现，去深入了解。在世界飞速发展的今天，我想我很庆幸，能拥有这么多的学习资源，感谢父母给了自己这么好的条件，我因该倍加珍惜。好好把握每一次的学习机会。

**推荐供应链管理实习内容和实习收获范本四**

1 供应链管理概述

1.1 供应链及供应链管理的定义

关于供应链(supply chain，sc)的定义有很多，其中，美国供应链协会对供应链的解释为：企业在生产和销售最终产品或服务过程中包含的供应商、供应商的供应商乃至于一切向前的关系，与用户、用户的用户以一切向后的关系，供应链是一种关系的集成;我国学者马士华对供应链的解释则是：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，供应链是一个网状的链条结构。

不论怎么去解释，供应链均可以被认为是一个价值链，这个价值链包含了供应商、制造商、分销商、零售商以及最终用户，它是从客户需要开始，到提供相应产品或服务满足客户需求结束，所以，这也是一条增值链。供应链管理将相对松散、独立的群体联系起来，通过彼此之间的信任与合作，整合成一个完整的增值链。

顾名思义，供应链管理，则是对供应链这条增值链进行有效管理。严格地说，供应链管理是通过各种信息流的汇总分析，对供应商、制造商、分销商以及最终用户整体模式的综合管理。有学者曾总结：20世纪的70～80年代，得市场者得天下;90年代，得物流者得天下;21世纪则是做好供应链管理者得天下，谁的供应链管理做得好，谁将在激烈的竞争中取胜。

供应链管理能够促进企业加强供应商管理，节约交易成本和采购成本;促进企业完善库存管理，降低存货数量和循环周期;促进企业提高劳动生产率和产品质量。可见供应链管理的重要性。

1.2 供应链管理的内容、原则与困境

供应链管理的具体内容涉及供应、生产计划、物流、需求四个方面，包含供应商、用户的合作关系管理，产品需求预测和计划，企业内部与企业间的物料供需管理，产品涉及与制造管理，用户服务和物流管理，库存管理，信息管理等。

供应链管理一般遵循以下原则：第一，内外兼顾。外部企业与企业内部的管理同等重要。第二，纵横联合。材料供应商和最终用户同为关系处理对象。第三，信息畅通。不论是库存管理还是物流管理，甚或是产品需求预测等，都要保持信息畅通。第四，风险分担与利益共享。供应链管理基于合作与信任，链条上的各方共同承担风险、风险收益。

企业实行供应链管理同样存在许多困难，如：(1)供应链管理的成本较高。企业打造供应链，实施管理的成本较高，普通企业难以承受。(2)部门间的协调难度较大。供应链管理对企业间的内部协调提出了较高要求，实际操作中，会因为部门职能、利益的不一致而增加难度。(3)客户需求的多样性增强。供应链管理强调产品的单一性和规模性，面对客户需求的多样性，调整难度较大。

2 供应链管理下的采购管理

2.1 采购管理的意义

采购管理作为其中的一个重要环节，对企业发展有着重要意义。

(1)降低企业的采购成本。实施有效的采购管理，最直接的成效就是降低企业的采购成本，从第一环节，减少企业的经营成本。据有关数据显示，采购成本占企业总成本的平均比率为60%，具体如零售业占60～85，计算机业占60～80，汽车业占60～80，电子产品业占50～70，制药业占25～50，服务业占10～40，钢铁业占75%，轻工业占80%，在有色金属工业中甚至达到90%。采购管理能够促进企业建立合适的采购方案和价格监测体系，及时调整采购数量，降低库存占有率。

(2)提升企业的运行效率。采购管理将企业内部各部门的材料需求信息进行了整合，并依据产品的需求、销售情况制定了细致地生产计划，强化了内部资源的运转效率。各个部门在沟通协调中，加快了信息传递速度，无形中提升了企业的整体运行效率。

(3)增强企业的竞争优势。采购管理促进的成本降低、效率提升，就是提升企业竞争力的举措。除此之外，采购管理使企业与供应商的谈判能力、对产品市场的分析能力均有较大幅度的提高，是企业外部竞争力增强的重要推动力。

由于传统采购审批环节多、内部组织成本高、采购周期延长，容易导致存货积压和待料停产等不利影响，强化供应链管理十分必要。

2.2 供应链管理下采购策略

(1)完善企业内部的采购流程构造。目前部分制造企业采用集中与分散相结合的采购模式，即根据总、分/子公司的.不同权限，分为总部集中采购，分、子公司分散收货分散付款;分、子公司分散采购、分散收货分散付款两种模式。

前一种模式能够有效降低采购成本，但对企业采购管理效率提出较高要求;后一种模式便于分、子公司及时进行采购，但不利于降低企业的整体采购成本，容易各自为战。因此，完善企业内部的采购流程，把两种模式的优点进行整合，提升内部组织的运转效率，是供应链管理下的采购发展方向。

(2)加强供应商战略合作关系建设。供应链管理下，采购方和供应商之间的关系从博弈走向合作，与供应商之间形成战略合作关系是主要特点。供应商与采购方基于合作互信的基础上，共同面对市场风险，最小化交易成本、极大化收益，是一种帕累托最优状态。现实竞争中，供应商有寻求采购方进行战略合作的需要。在

经济形势不确定性逐渐增加的情况下，为了降低风险，稳定生产，供应商愿意与采购方进行战略合作，既可以明确市场，又可以减小生产成本，一举两得。同理，当采购方向另外一方供应原料时，也应该积极与对方建立战略合作关系。战略合作关系的建设，有利于共同抵御市场风险，加强整个供应链的竞争力，达到共赢。

(3)坚决实现jit为主要管理目标。所谓jit(just intime，准时生产制)是指在恰当的时间、恰当的价格、恰当的数量，及时采购物品，这是制造企业降低生产成本的关键举措。供应链管理下的采购管理，应该以实现jit为主要目标。

通过jit的实现，降低企业的库存率和库存成本，提高企业的物流管理能力。另外，jit还广泛运用于企业向客户配送产品中，达到提升运行效率的目的。

3 结语

供应链管理作为企业的重要利润源泉，采购管理是其中降低成本的关键一环，所以，企业还应健全采购管理的制度保障，形成良好地绩效激励机制;应增强相关人员培训，配备足够的人员力量。

**推荐供应链管理实习内容和实习收获范本五**

随着城市化进程的加快，边贸等国际贸易往来的增多，市场竞争日益激烈，企业要做大做强，运营管理是关键，企业领导必须有敏锐的头脑，准确地捕捉信息，按照巧妙的商业模式，快捷的流程，加之系统有效运作，才会产生高效益，因此，市场这个无形的手在敦促企业，纷纷在向降低物流成本、提高物流服务水平上下功夫。为了以较低的交付成本、更好的物流服务在国内、国际市场中赢得竞争优势，运营和供应链物流管理战略越来越成为企业总体战略中不可分割的组成部分。

通过学习我们了解了新经济环境下市场竞争的特点和竞争战略与商业模式的互动关系，以及如何设计运营模式创新以取得优势，从而提示了运营管理的五大增值原理，大家在学习中共同分享了供应链物流创新理论和方法，通过学习讨论，我们掌握了生产系统的设计、计划、控制和改进的一些指导思想和方法，通过系统学习拓宽了我们的思维空间，提高了领导的决策执行力。老师讲授了21世纪市场竞争环境特征。当我们知道了知识经济时代经济全球化、信息化、网络化、专业化、知识化的内涵，并找到了企业的发展战略及对策。

通过学习理论，我们了解了电子商务和供应链物流管理的内涵、思想、战略及国际的前沿实践，认识了风险汇减增值原理及商业模型创新的必要，在“经济全球化”、“物流无国界”，市场竞争日益激烈、顾客需求不断变化的环境下， 纵向一体化与横向一体化，兼并、收购、外包等策略与决策。缔结战略联盟，企业集中资源，培育其核心能力，大力发展核心主业，把主业做大、做强、做精，并在全球范围谋求物流外包或与全球的外部企业缔结战略联盟，以整个供应链的整体优势参与国内、国际竞争。

我国在快速多变的市场竞争中，企业内部实现不了一体化，就谈不上与供应链上下游企业之间合作形成一体化供应链。单个企业依靠自己的资源进行自我调整的速度很难赶上市场变化的速度，因而企业必须将有限的资源集中在核心业务上、强化自身的核心能力，而将自身不具备核心能力的业务外包给专业物流企业。但是并不是每个企业都成立物流服务部或物流子公司，只有那些物流活动具有相当规模的企业，才有必要成立物流服务部或物流子公司。

中国的大型制造企业、商业企业要迅速地与合适的供应商、储运商等结成战略联盟，以供应链的整体优势参与竞争，实现互惠互利。开拓全球性物流市场空间，构筑一体化物流战略。企业结成供应链才有可能取得竞争的主动权。在激烈的市场竞争中，企业必须将物流活动纳入系统化的统一管理，一体化物流既提高顾客服务水平又降低物流总成本，提高市场竞争力。

中国的企业要增强竞争忧患意识，在抓住国内市场的同时，要放眼世界，构筑全球化战略，以一体化的物流管理和供应链管理在全球寻求资源采购、生产装配和产成品分销，参与国际化竞争。通过实现对顾客的快速反映、提高顾客服务水平、降低物流总成本或供应链成本，提高企业在国际市场的竞争力，并在全球性竞争中立于不败之地。

在学习《运营和供应链物流管理》中，我们系统学习了需求预测与生产总体规划的制定方法，计划和控制系统mrp、jit、toc、erp的介绍与比较，还学习了全面质量管理，树立良好的品牌信誉，我觉得信誉、品牌、质量、安全是企业的生命线，是决定企业是否达到可持续发展的重要因素。生产经营信誉是企业宝贵的无形资产。物流企业要向科学管理要效益，在员工中要牢固树立用户至上的经营观念，建立一整套严格的业务规则和制度，在抓好内部机制管理，提高服务质量的同时，物流企业要特别注意树立经营信誉，扩大在社会中良好口碑。比如同仁堂，多少年信誉长存，而有的企业为一时一利拿旧馅重新包装，它不会圆满，而是自己砸了牌子，物流企业也是如此，必须经营好企业的每一个链条，才能保证全面质量管理上去，才能赢得物流企业真正的生命线。

我们还学习了企业资源计划erp系统成功实施之要素和流程再造，功能型与流程型组织结构及其适用的环境。

我感觉物流管理是综合性、交叉性很强的专业，面对市场竞争，要灵活应变快速决策;要善于与人沟通，有效团队合作及管理、创新等。怎样使企业从单个企业物流运作向跨企业的供应链服务转化，及时掌握物流业的发展动向。企业物流的发展要加强物流学科建设，积极使用高科技物流设备，产品服务标准化，争取规模效益，在顾客需求不断提高，产品生命周期越来越短的激烈竞争中，产品的物流时间越长，产品的淘汰风险成本就将越大，要有竞争意识，危机意识和科技新产品不断更新。

总之，参加《运营与供应链物流管理》的学习给我启迪。使我们知道了需要预测及其方法，如何运用精准生产技术、降低库存以减少浪费，通过典型案例分析，大家针对不同企业发散思维，从不同角度寻找解决方案去发现、分析和解决问题;对现代物流及供应链物流管理有一定的认识，并能利用精益思想和方法思考物流管理问题，通过学习，让我更加感觉到在知识经济的大环境下，企业领导尤其要注重知识更新提高，必须与国际接轨，才能在市场竞争中立于不败之地，政府也一样，如何统筹兼顾，如何在多项工作中形成链条，如何激励，以更加高效快捷的方式方法将工作更完善，运营和供应链物流管理都有非常好的阐述，让我们受益匪浅。

**推荐供应链管理实习内容和实习收获范本六**

供应链管理，指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，到满足最终客户的所有过程，mba、emba等管理教育均将企业供应链管理包含在内。

供应链管理是一种新型的管理方式，对企业传统的生产经营理念产生了巨大影响。通过对我国的企业进行深入调查分析发现，我国大部分能实现供应链管理的企业都需要雄厚的实力和先进的管理理念。而对于供应链管理，其应用取得的成效是肯定的，但不同的企业有着不同的管理内容，不同企业在应用供应链管理方面产生的问题也存在的一定差异。本文试图就企业供应链管理问题进行浅显分析，提出一些改进对策。

[关键词]供应链管理;绩效评估;战略伙伴

一、我国企业供应链管理中存在的问题

1.1 没有真正建立供应链管理体系

虽然，我国很多企业能认识到供应链管理对于企业发展的重要性，但是对于供应链管理模式的建设却无处下手，属于严重空白。企业管理人员甚至不能对供应链管理的概念进行清楚的认知，不知道应当应用何种计算机软件，如何进行供应链的建设等。因此，供应链管理模式在企业中的落实寸步难行，对于工作的重点不够了解，对于工作的开展也太过于茫然。我国有一些企业还存在着这样思想上的误区，认为供应链管理就是企业内部的物流管理，将供应链管理看成是一种连接方式，而不是促进企业发展的战略方案，没有认识到供应链管理能为企业带来的增值效益，导致在企业内部并没有真正的建立起供应链管理模式。

1.2 战略伙伴关系未统一

我国的很多企业仍处在最为低层次的市场竞争中，也就是多个企业间形成了激烈竞争局势，竞争过程就是一个两败俱伤的过程。我国企业若想通过合作竞争的方式，同时将企业供应链具有的优势全面发挥出来，达到双赢的市场竞争局面，那么各个企业首先需要做的就是统一战略伙伴的合作关系，最大限度地将各自企业的优势展现出来。因为，供应链具有的组成成员它们是不同经济利益的实体，各自之间存在着一定的利益冲突，长时间情况下对于构成成员就会造成不利影响，使得构成成员会产生强烈的抗争行为。

受以往传统思维影响，我国很多企业管理者将更多的精力投入到个人或小利益的争斗中去，对于企业的生产经营并没有给予过多重视，企业领导人员的管理思想死板僵化，不能对企业供应链管理中存在的一些问题进行有效的调节与整合。对于一些企业内部组织也是如此，举个较为简单的例子，如我国国内一些大型的零售企业，内部各个部门更像是独立存在的个体，无论是对于存货的采购还是其他方面都有着属于自己的专属渠道，不仅导致管理难度有所增加，同时使得存货成本很高，导致企业市场竞争力下降，不能适应经济市场的变化，甚至可能被兼并或消失。

二、中国企业供应链管理问题的对策分析

2.1 更新供应链管理理念

想要提升供应链管理水平，使得我国的企业能将供应链管理具有的优势和特点全面的发挥出来，那么，首先需要做的就是更新供应链管理理念。企业根据本身的特点、产业结构、资金实力等的实际情况，可学习西方先进的供应链管理模式，汲取丰富的管理经验，对其进行恰当的调整，将供应链管理应用到我国企业的管理中去。此外，我国的联想集团、海尔集团等一些大型的企业目前都采用了非常先进的供应链管理模式，比较符合我国国情和我国企业结构，我国其他企业可对该内容进行有效筛选，形成适用于本企业的供应链管理模式，实际应用到自身企业的管理工作中去，最终达到促进企业供应链管理理念更新的目的，使得我国企业管理更加的科学化、规范化、系统化，促进企业的持续发展。

2.2 明确企业自身在供应链中的作用

供应链的组成内容较多，其中包括企业产品生产加工原材料的供应商、产品的生产加工企业、产品的分销单位、产品的物流运输单位，还有广大的消费群众。一个供应链需要具有一个主导企业，其余部分就是为主导企业附属内容，对于任何一个企业来讲，该企业都不能承担供应链中所有内容，企业必需要根据企业自身的实际特点和企业所具有的优势，明确企业在供应链中占据的位置，明确企业的主要发展路线，清晰了解自身的主业，提升自身的市场竞争力。一个企业会参与到多个供应链中去，同时，在不同的供应链中有着不同的位置。企业供应链管理模式能使得企业成为供应链联盟合作关系，将企业具有的并不是非常核心的企业生产经营任务进行外包，对增强核心业务有着不可忽视的影响力。

2.3 建立科学的绩效评估体系

建立科学的绩效评估体系对于落实企业供应链管理模式是非常重要的，这样能使战略伙伴之间的合作关系更加的稳固。因为，供应链构成的各个节点都是独立存在的市场经济利益主体，他们在协作的过程中一切活动的开展必会考虑到自身的利益问题，不可避免会产生一些利益矛盾，导致良好的合作关系可能会受不良影响。绩效评估体系的建立能明确供应链盈利过程中风险和利益额度的分配，明确各个企业对于供应链盈利做出的贡献，且应用订单价格补贴等多项手段对相应的企业进行一定激励，使得供应链构成企业之间的关系更加稳固，保证稳定发展。

三、结语

市场经济体制不断完善，企业承受的市场竞争压力也越来越为沉重。我国企业在经济市场中想要站稳脚跟，寻求新的发展契机，就必须要不断重视企业供应链管理模式，并对此管理模式进行有效的运行和应用。相应的人员也要不断研究供应链管理模式中存在的问题，积极找寻相应的应对措施，使得供应链管理模式更加完善，促进我国企业国际市场竞争能力的提升。

**推荐供应链管理实习内容和实习收获范本七**

随着城市化进程的加快，边贸等国际贸易往来的增多，市场竞争日益激烈，企业要做大做强，运营管理是关键，企业领导必须有敏锐的头脑，准确地捕捉信息，按照巧妙的商业模式，快捷的流程，加之系统有效运作，才会产生高效益，因此，市场这个无形的手在敦促企业，纷纷在向降低物流成本、提高物流服务水平上下功夫。为了以较低的交付成本、更好的物流服务在国内、国际市场中赢得竞争优势，运营和供应链物流管理战略越来越成为企业总体战略中不可分割的组成部分。

通过学习我们了解了新经济环境下市场竞争的特点和竞争战略与商业模式的互动关系，以及如何设计运营模式创新以取得优势，从而提示了运营管理的五大增值原理，大家在学习中共同分享了供应链物流创新理论和方法，通过学习讨论，我们掌握了生产系统的设计、计划、控制和改进的一些指导思想和方法，通过系统学习拓宽了我们的思维空间，提高了领导的决策执行力。老师讲授了21世纪市场竞争环境特征。当我们知道了知识经济时代经济全球化、信息化、网络化、专业化、知识化的内涵，并找到了企业的发展战略及对策。

通过学习理论，我们了解了电子商务和供应链物流管理的内涵、思想、战略及国际的前沿实践，认识了风险汇减增值原理及商业模型创新的必要，在“经济全球化”、“物流无国界”，市场竞争日益激烈、顾客需求不断变化的环境下， 纵向一体化与横向一体化，兼并、收购、外包等策略与决策。缔结战略联盟，企业集中资源，培育其核心能力，大力发展核心主业，把主业做大、做强、做精，并在全球范围谋求物流外包或与全球的外部企业缔结战略联盟，以整个供应链的整体优势参与国内、国际竞争。

我国在快速多变的市场竞争中，企业内部实现不了一体化，就谈不上与供应链上下游企业之间合作形成一体化供应链。单个企业依靠自己的资源进行自我调整的速度很难赶上市场变化的速度，因而企业必须将有限的资源集中在核心业务上、强化自身的核心能力，而将自身不具备核心能力的业务外包给专业物流企业。但是并不是每个企业都成立物流服务部或物流子公司，只有那些物流活动具有相当规模的企业，才有必要成立物流服务部或物流子公司。

中国的大型制造企业、商业企业要迅速地与合适的供应商、储运商等结成战略联盟，以供应链的整体优势参与竞争，实现互惠互利。开拓全球性物流市场空间，构筑一体化物流战略。企业结成供应链才有可能取得竞争的主动权。在激烈的市场竞争中，企业必须将物流活动纳入系统化的统一管理，一体化物流既提高顾客服务水平又降低物流总成本，提高市场竞争力。

中国的企业要增强竞争忧患意识，在抓住国内市场的同时，要放眼世界，构筑全球化战略，以一体化的物流管理和供应链管理在全球寻求资源采购、生产装配和产成品分销，参与国际化竞争。通过实现对顾客的快速反映、提高顾客服务水平、降低物流总成本或供应链成本，提高企业在国际市场的竞争力，并在全球性竞争中立于不败之地。

在学习《运营和供应链物流管理》中，我们系统学习了需求预测与生产总体规划的制定方法，计划和控制系统mrp、jit、toc、erp的介绍与比较，还学习了全面质量管理，树立良好的品牌信誉，我觉得信誉、品牌、质量、安全是企业的生命线，是决定企业是否达到可持续发展的重要因素。生产经营信誉是企业宝贵的无形资产。物流企业要向科学管理要效益，在员工中要牢固树立用户至上的经营观念，建立一整套严格的业务规则和制度，在抓好内部机制管理，提高服务质量的同时，物流企业要特别注意树立经营信誉，扩大在社会中良好口碑。比如同仁堂，多少年信誉长存，而有的企业为一时一利拿旧馅重新包装，它不会圆满，而是自己砸了牌子，物流企业也是如此，必须经营好企业的每一个链条，才能保证全面质量管理上去，才能赢得物流企业真正的生命线。

我们还学习了企业资源计划erp系统成功实施之要素和流程再造，功能型与流程型组织结构及其适用的环境。

我感觉物流管理是综合性、交叉性很强的专业，面对市场竞争，要灵活应变快速决策;要善于与人沟通，有效团队合作及管理、创新等。怎样使企业从单个企业物流运作向跨企业的供应链服务转化，及时掌握物流业的发展动向。企业物流的发展要加强物流学科建设，积极使用高科技物流设备，产品服务标准化，争取规模效益，在顾客需求不断提高，产品生命周期越来越短的激烈竞争中，产品的物流时间越长，产品的淘汰风险成本就将越大，要有竞争意识，危机意识和科技新产品不断更新。

总之，参加《运营与供应链物流管理》的学习给我启迪。使我们知道了需要预测及其方法，如何运用精准生产技术、降低库存以减少浪费，通过典型案例分析，大家针对不同企业发散思维，从不同角度寻找解决方案去发现、分析和解决问题;对现代物流及供应链物流管理有一定的认识，并能利用精益思想和方法思考物流管理问题，通过学习，让我更加感觉到在知识经济的大环境下，企业领导尤其要注重知识更新提高，必须与国际接轨，才能在市场竞争中立于不败之地，政府也一样，如何统筹兼顾，如何在多项工作中形成链条，如何激励，以更加高效快捷的方式方法将工作更完善，运营和供应链物流管理都有非常好的阐述，让我们受益匪浅。

**推荐供应链管理实习内容和实习收获范本八**

通过一学年对用友供应链管理系统的学习，我对它的功能特点、操作方法等有了深刻的认识。09到10 学年上学期，我们主要对erp财务管理系统中最重要和最基础的总账、报表、薪资管理、固定资产、应收款管理和应付款管理6个子系统的进行了具体的上机实践操作;09到10 学年下学期我们主要对erp供应链管理系统中最重要和最基础的采购管理、售管理、库存管理、存货核算4个子系统进行了上机实践操作。

我对各管理系统与供应链系统的其他子系统，与erp系统中的相关子系统之间的紧密联系和数据传递关系。

每一堂课对书中的实验，我都确实动手录入和进行了实际操作，亲身实践后，我的总体感觉是，很多实验前面进行了很多单据的相关操作后，为的就是最后生成一张凭证，实验操作的过程进展的也并不总是那么顺利，只要稍有失误，如漏了其中某一步骤，就导致最后凭证不能生成。所以感觉业务员操作还是很不好做的，更不用说是开发这个系统的人了，进行每一步操作都要谨慎小心。虽然有几节课上的几个实验我都没能一次性做出结果，但是经过再三的努力，我总是能靠自己的最终实现对其整个过程的操作。

再者我也深刻的感受到了现代社会的信息化程度。用友erp u8企业应用套件是在全面总结、分析、提炼中国中小企业业务运作与管理特性的基础上，针对中小企业不同管理层次、不同管理与信息化成熟度、不同应用与行业特性的信息化需求而设计。学习用友这门课程大大提高了我在信息化环境下的业务操作能力。了解了企业资源计划系统的先进管理思想，掌握了和系统相关的实用技能。

此外，我还在自己的电脑上实践了用友的安装，卸载等过程，感受一言难尽，我深知自己所知道的还是太少，需要学习的是那么多。虽然对于用友软件不能像老师那样很好的精通，但是我也算是了解了它的用途和功能他带你，并掌握了其应用方式。

这学期的用友学习是充实而愉快的，当然，这和老师您的悉心指导和耐心教授课程是密不可分的。总的来说，我觉得自己本学期对用友学习以及上机实践操作完成的还是比较圆满的。

现在21世纪是现代信息技术的时代，计算机在社会生活的方方面面得到广泛运用，当然也包括在会计领域的运用。随着用友、金蝶等一系列软件的开发，手工记账正在被逐渐替代。我们学习用友u8的操作，就是为了了解和掌握整个会计工作是如何应用计算机软件进行管理，帮助我们更好地了解企业账务的整个流程。

这学期我们实验的主要内容是总账和ufo报表这两个部分。要对企业的业务进行管理，首先要建立一个账套，这样才能对日常的工作在财务软件中进行操作和管理。由于会计信息的保密工作十分重要，是企业的机密。因此，要对操作人员进行权限设置，这样不仅能防止会计信息的泄露，也能实现各种分工，建立良好的内部控制制度。一个完整的通用账务处理子系统包括：初始设置、凭证处理、账簿输出、出纳管理、往来管理、部门管理、项目管理和期末业务处理。在总账系统中，日常的业务处理主要包括记账凭证的录入、审核、修改和记账等工作。通过对总账业务的处理，使我了解了从填制凭证到记账的整个流程。大体程序是录入凭证-出纳签字-账套主管审核、签字-对账-记账-结账，这样的一个过程。总体内容不是很多，但总账在整个财务中却是最基础、最重要的部分。后面的许

多管理都依赖于总账。所以，保证总账的正确性是很重要的。虽然在业务处理过程中，我们如果出现错误可以更改，但是就需要其他各个职位人员的配合才能进行，是一个比较麻烦的返工过程。因此，在处理过程中应该做到认真仔细，尽量避免不必要的错误。账务处理子系统是会计信息系统的核心系统。它不仅改变了会计数据的处理方式，而且由于计算机数据处理特点，部分地改变了传统会计的业务流程。

财务报表是企业财务与经营数据的汇总，反映企业财务与经营状况，为企业的管理者提供决策的依据。因此，财务报表要求全面、真实和及时。目前人们所常用的报表处理系统大多是excel，但随着会计软件的开发和技术的创新，不少企业已经放弃了传统的excel处理方式，而是采用更加方便、易懂的会计软件进行处理。通过ufo报表的编制，让我体会到传统报表与现代报表编制的区别，也让我体会到会计软件处理的优势。ufo报表可以利用软件中自带的报表模板直接生产我们所需要的报表。我们只要对其中的公式进行设置，便可得到所有的数据，这样大大提高了工作效率和正确率。同时，还可以运用图形分析法、视图分析法对数据进行分析，这样更加直观、醒目、易理解。也方便为管理者提供信息，做出决策。编制财务会计报表是会计处理程序的终点，信息使用者可以通过财务会计报告及

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！