什么是供应商管理库存

不知道大家知不知道美的公司采用了一种较为独特的库存管理模式——供应商管理库存(vendor managed inventory;vmi)。这样的管理模式可以让双方达到互利共赢的目的，供应商可通过共享企业的当前库存情况以及平时实际消耗商品数据，然后按照实际消耗模型、趋势和补货策略做出有根据的补货动作，这样做可以在很大程度上减少由于独立预测的不确定性导致的商流、物流和信息流的浪费，一定程度的降低了企业供应链的总成本。

供应商管理库存模式特点

1、 信息共享

这样的库存管理模式被零售行业广泛运用，零售商家可以协助供应商做出有效的计划，然后供应商从零售商家获得销售点数据并且根据这些数据来协调自己的生产、库存活动以及零售商的实际销售活动。

2、 供应商拥有管理库存

Vmi库存管理模式可以带给供应商和零售商带来很多优势，例如供应商在完全拥有库存和管理库存的权限同时将看管仓库的义务和责任交给了零售商家，而零售商也可以省去多余的定货部门，让人工人物自动化，可以降低库存成本，让服务水平得到很大的提升，再者供应商拥有库存，他便会对库存考虑更多，并且会尽可能进行更为有效的管理，通过协调对多个零售生产与配送，进一步的降低供应链总成本。

3、 需求准确预测

上面就说了供应商可以从零售商家那里获得有价值的销售时点数据，这样他们就可以对需求做出预测，可以更为准确的确定订货批量，可以减少预测的不确定性，同时还可以减少安全库存量，让存储和供货成本得到进一步减少，因为有数据支持，供应商可以更快的对用户需求做出相应，这让他们自身的服务水平也得到了提升，而且用户的库存水平也达到了降低。

供应商管理库存的好处

Vmi管理模式对供应商、分销商和消费者都有好处，下面朗速科技就给大家分别列举一下吧。

1、 供应商得到的好处

A、 通过销售点数据透明化，简化了配送预测工作

B、 结合当前仓库存货情况，让促销工作更加容易实施

C、 减少了分销商的订货偏差，减少退货这类情况的发生

D、 需求拉动透明化、提高配送效率，可以根据实际需求进行有效补货，避免缺货情况的发生

E、 可以根据销售数据有效预测让生产商能更好的安排生产计划

2、 分销商和消费者得到的好处

A、 提高了分销商的供货速度

B、 减少了缺货情况的发生

C、 降低了库存管理成本

D、 分销商可以将计划和订货工作交与供应商，降低自身运营成本费用

E、 分销商还可以在合适的时间，根据实际需求情况进行补货，这样做能很大程度的提升总体物流绩效

F、 供应商更专注的提升物流服务水平

3、 对于大家共同的好处

A、 通过计算机互联通讯，减少彼此的数据差错

B、 提高了整体供应链处理速度

C、 从各自角度，大家都能很好的提升自己的用户服务水平，避免缺货，让所有供应链成员收益，同时还能建立长久的供应链合作伙伴关系

D、 长期利益体现在大家可以更有效的促销运作、更有效的新品导入和增加终端销售量等

供应商管理库存注意事项

1、 信任问题

这样的模式一定要建立在双方都有信任基础上的，不然这样的模式是很难成功实施的。零售商要相信供应商，不去干预供应商对发货的监控，供应商也要做好自己的本职工作，让零售商相信自己在管理好自己库存的情况下也能很好的管理他们的库存，只有互相信任，这样的管理模式才可以更好更长久的发展下去，双方互利共赢。

2、 技术问题

前面都在不断的提销售数据，可见其重要性，那么采用先进的信息技术来传递它们就很重要了，要向确保数据的及时性和准确性，需要在这块投入不小的成本费用。利用VMI将销售点数据和配送信息及时的传送给供应商和零售商，再使用条码技术和扫描技术来确保数据的准确性，并且库存与产品的控制和计划系统都必须是在线的、准确的，要实现这样的技术对于软件供应商的技术以及公司的资金投入成本要求都很高。

3、 存货所有权问题

这个问题一定要提前拟定协议规范化，不然很容易就导致双方关系破裂。在确定由谁来进行补充库存决策以前，零售商收到货物时，所有权同时也转移了，变为了寄售关系，供应商拥有库存直到货物被售出。而且这样做会导致供应商管理责任增加，成本也就相对增加了，所以双方要好好商议，让彼此共享系统整体库存下降。

4、 资金支付问题

对于零售商来说，采用供应商管理库存的方式要考虑到资金支付的问题，因为以前都是在收到货物后的一到三个月才进行资金交付，但是现在是货物售出后就要支付货款了，付款期限缩短了，零售商们要适应这种变化，也要提前做好准备。

VMI模式的运行条件

1、 供应链中地位

要向成功实施供应商管理库存模式，要求企业必须具备较高管理水平的人才和专门的用户管理职能部门，用以处理供应商与用户之间的订货业务、供应商对用户的库存控制等其他业务;还有就是要求企业有强大的实力来推动这个模式，让供应链中的企业都能按照它的要求进行补货、配送、共享信息等目标框架协议。

2、 供应链中位置

VMI一般适合于零售业与制造业，最典型的例子就是沃尔玛和戴尔集团。他们有一个共同的特点，就是在供应链中所处的位置都很接近最终消费者，即处在供应链的末端。其中有一个主要原因就是，VMI可以消除“牛鞭效应”的影响。(营销过程中的需求变异放大现象被通俗地称为“牛鞭效应”，指供应链上的信息流从最终客户向原始供应商端传递时候，由于无法有效地实现信息的共享，使得信息扭曲而逐渐放大，导致了需求信息出现越来越大的波动。)

3、 合作伙伴

在这个模式实施过程中要求零售商(在制造业为生产商)提供相应的销售数据，而供应商要按时准确的将货物送到客户指定的地方，这一点对生产商的要求就尤其的高了。

VMI的运行模式

它的运行模式可以分为制造商VMI运作模式、零售商VMI运作模式、第三方物流企业的参与模式以及分销商模式，在这里就简单给大家提一下，下期我们讲给大家好好讲解一下这几个模式的特点合作。