

杜绝了窜货现象的发生。

(六) 质量问题商品的追踪召回管理

食品质量关乎消费者生命健康, 质量问题商品召回制度在食品生产企业显得尤为重要。由于从总部发往各分公司及由分公司发往代理商或终端商的货品, 出库时都必须通过PDA扫描入PC终端, 因此每箱货品的销售区域和物流方向在系统中一览无遗, 这为商品的追踪召回提供了根本保障。若在货品发出后发现存在质量问题或安全隐患, 总公司可以在第一时间通过系统数据查询定位该批次货品的流向及去处, 以最快的速度召回问题商品, 保障消费者安全、维护企业声誉。

二、启示

(一) 应充分发挥企业管理软件在节约成本、提高效率方面的积极作用

信息化时代的到来既使企业的传统管理观念受到强烈冲击, 也使管理方法和工作模式发生深刻变革。Y公司是国内较早引进ERP及其他管理软件的台资企业之一, 功能强大的管理软件使得该公司的精细化、标准化管理成为可能。Y公司的存货管理系统自实施以来,

发挥的积极作用超过预期, 也产生了巨大的经济效益和社会效益: 一是实现了货品出入库、盘点信息输入和汇总的自动化, 避免了手工操作的低效率和登记误差, 极大提高了仓储人员的工作效率和管理层的管理效率; 二是杜绝了货品的非正常流失、减少了仓储损耗和过期变质损失, 降低了仓储成本, 仓储损耗率有效控制在0.005%以内; 三是通过货品的新鲜度管理和问题商品的召回管理提升了产品的社会认同度和美誉度, 彰显了企业的社会责任。

(二) 应坚持存货先进先出管理原则, 确保货品新鲜度, 减少仓储损失

尽管2006年颁布的企业会计准则取消了存货发出计价中的先进先出法, 但这仅仅是从会计核算角度做出的规定。企业特别是食品生产和销售企业在实际发货时仍然必须遵循先进先出原则, 确保货物的正常周转, 这既是企业的共识也是常识。问题的关键是如何将这一原则落到实处。部分国内企业在粗放式的仓储管理体系下, 由于仓库会计核算不健全、收发存货信息不精细甚至缺失等原因, 导致无法辨别存货的确切入库时间及批次, 真正意义上的先进先出管理也就无从谈起。Y公司借助PC

系统提供的精确、详细的货品出入库和生产日期信息及生成的管理报表, 确保了货品的新鲜度, 最大程度地减少了货物过期变质的损失。

(三) 应不断延伸产成品存货管理过程的两极, 优化管理流程, 提升管理质量和效益

直营销售模式下的销售分公司既是总公司销售网络的关键节点, 也是产成品存货管理的关键环节, 存货管理模式和业务流程不同于一般的商业批发企业或代理商。Y公司在产成品存货管理中, 突破传统存货管理模式的束缚, 赋予存货管理新的内涵和外延: 一方面不断向供应链两端延伸存货管理过程, 上游通过与包装箱供应商洽谈印刷管理码使货品的全程监控管理成为可能, 下游通过质量问题商品的跟踪召回制度将存货管理终端延长到消费者; 另一方面通过PC系统的货品销售区域和流向管控优化管理流程, 实现存货管理与物流管理的高度融合和分公司物流与代理商、零售商物流的无缝对接, 从而极大地提升了存货管理的质量和效益。■

(作者单位: 湖北工业大学管理学院)

责任编辑 李斐然

● 词条

价格歧视

价格歧视是指企业在出售完全一样的或经过差异化的同类产品时, 对不同的顾客索取不同的价格。价格歧视如果被垄断者所用, 依靠其垄断地位采取高于单一价格的歧视性高价时, 将会造成对消费者的掠夺, 使社会福利受到损失, 同时削弱竞争, 并进一步加强垄断。这一行为应当受到政府部门的禁止和管制, 但在垄断市场上, 在竞争激烈的行业里, 价格歧视以各种各样的灵活形式被广泛运用。它不仅有助于增强企业竞争力、实现其经营目标, 而且能顺应消费者的心理差异, 满足消费者多层次的需求。一级价格歧视又称完全价格歧视, 是指企业根据每一个买者对产品可能支付的最大货币量(买者的保留价格)来制订价格, 从而获得全部消费者剩余的定价方法。由于企业通常不可能知道每一个顾客的保留价格, 所以在实践中不可能实行完全的一级价格歧视。二级价格歧视是指企业根据不同消费量或者“区段”索取不同的价格, 并以此来获取部分消费者剩余。数量折扣是二级价格歧视的典型例子。三级价格歧视是指企业根据某种特定的标准将客户进行分类, 明确每位客户属于哪个类别, 并针对不同的消费者群体采取逆弹性法则, 对需求价格弹性大的消费者索取低价, 对需求价格弹性小的消费者索取高价。在实践中, 企业往往利用品牌差异、产品差异并结合其它营销手段来达到三级价格歧视的目的。三级价格歧视是最普遍的价格歧视形式。