



國立臺灣大學管理學院臺大-復旦 EMBA 境外專班

碩士論文

Executive MBA Program for NTU-Fudan Joint Program

College of Management

National Taiwan University

Master's Thesis

不鏽鋼行業 A 公司供應鏈管理改進研究

Research on Improvement of Supply Chain Management
for Company A in the Stainless-Steel Industry

薛煦

Xue Xu

指導教授：陳建錦 博士

Advisor: Chien-Chin Chen, Ph.D.

中華民國113年11月

November 2024

國立臺灣大學碩士學位論文

口試委員會審定書



不銹鋼行業 A 公司供應鏈管理改進研究

Research on Improvement of Supply Chain

Management for Company A in the Stainless Steel

Industry

本論文係薛煦（學號 P09750050）在國立臺灣大學管理學院臺大-復旦 EMBA 境外專班完成之碩士學位論文，於民國一一三年十一月二十日承下列考試委員審查通過及口試及格，特此證明

口試委員：

翁崇雄

陳坤志

洪建明

張一芳

系主任、所長

陳家麟



致謝

隨著這篇論文的完成，我深感時光飛逝，歲月如梭。在此，我要向所有在我研究生學習生涯中給予我無私幫助和支持的人表達我最誠摯的感謝。

首先，我要感謝我的導師——復旦大學管理學院馮天俊教授。您嚴謹的治學態度、深厚的學術造詣和獨特的創新思維，一直是我學習的榜樣。在論文的選題、構思、撰寫和修改過程中，您給予了我無微不至的指導和幫助。您的每一次指點，都讓我受益匪淺，您的每一次鼓勵，都是我前進的動力。

同時，我也要感謝臺灣大學EMBA專案的各位老師和同學。在臺大的學習經歷讓我收穫頗豐，不僅拓寬了我的視野，也豐富了我的人生閱歷。在這裡，我結識了許多志同道合的朋友，我們共同探討學術問題，分享人生經驗，彼此鼓勵，共同成長。

此外，我還要感謝我的家人，是你們的默默支持和無私奉獻，讓我能夠全身心地投入到學習和研究中。在我遇到困難和挫折時，你們總是給予我無盡的鼓勵和關懷，讓我有勇氣面對一切挑戰。

最後，我要感謝所有參與論文評審和答辯的專家和學者。您們的寶貴意見和建議，將是我未來學術道路上不可或缺的財富。我將以此為契機，繼續努力，不斷進取，為學術事業貢獻自己的力量。

再次感謝所有在我研究生學習生涯中給予我幫助和支持的人，是你們的陪伴和付出，讓我能夠順利完成這篇論文，也為我未來的學術道路奠定了堅實的基礎。

薛煦 謹識

于臺大管理學院

2024 年 11 月



中文摘要

本文聚焦於不鏽鋼行業A公司的供應鏈管理改進研究，全面剖析了A公司在當前市場環境下供應鏈管理的現狀與挑戰。研究內容涵蓋了供應鏈管理的主要環節，包括原材料採購、庫存管理、分銷配送及供應鏈協同等方面。通過詳細分析，本文揭示了A公司在供應鏈管理上存在的具體問題，如市場敏感度不足、庫存靈活性欠缺、物流效率低下、供應鏈透明度不高以及對單一供應商依賴過重等。

在研究方法上，本文採用了定性與定量相結合的研究手段。首先，通過結構化的訪談大綱設計，深入瞭解了A公司供應鏈管理的內部運作機制與外部環境影響。其次，利用大資料、人工智慧、物聯網等先進技術，對供應鏈各環節的資料進行了全面收集與分析，以資料驅動的方式揭示問題的本質。同時，結合行業案例與理論分析，提出了切實可行的改進策略。

研究結論指出，A公司亟需進行智慧化供應鏈管理的轉型。具體策略包括：優化庫存管理，提高市場回應速度；加強供應鏈資訊化建設，提升供應鏈透明度與協同性；建立多元化的供應商體系，降低對單一供應商的依賴風險；以及引入先進的供應鏈管理理念和技術，如實時庫存監控、預測性補貨等，以提升整體供應鏈的競爭力與可持續性。

本文對不鏽鋼行業A公司的供應鏈管理工作進行了較為全面的深入探討與應對策略設計，不僅為A公司的供應鏈管理改進提供了具體方案，也為不鏽鋼行業乃至其他大宗商品行業的供應鏈管理優化提供了參考與借鑒。

關鍵字：不鏽鋼行業， 供應鏈管理， 智慧化轉型

ABSTRACT



This paper focuses on the research of supply chain management improvement for Company A in the stainless-steel industry, comprehensively analyzing the current status and challenges faced by Company A's supply chain management in the current market environment. The research covers the key aspects of supply chain management, including raw material procurement, inventory management, distribution, and supply chain collaboration. Through detailed analysis, this paper reveals specific issues existing in Company A's supply chain management, such as insufficient market sensitivity, lack of inventory flexibility, low logistics efficiency, insufficient supply chain transparency, and excessive reliance on a single supplier.

In terms of research methodology, this paper adopts a combined approach of qualitative and quantitative methods. Firstly, through a structured interview outline, a deep understanding of Company A's internal operating mechanisms and external environmental impacts on supply chain management is achieved. Secondly, advanced technologies such as big data, artificial intelligence, and the Internet of Things are utilized to comprehensively collect and analyze data from all links of the supply chain, revealing the essence of the problems through a data-driven approach. Concurrently, combining industry cases with theoretical analysis, practical and feasible improvement strategies are proposed.

The research conclusion points out that Company A urgently needs to undergo a transformation towards intelligent supply chain management. Specific strategies include optimizing inventory management to enhance market response speed; strengthening supply chain informationization to improve supply chain transparency and collaboration; establishing a diversified supplier system to reduce dependency

risks on a single supplier; and introducing advanced supply chain management concepts and technologies, such as real- time inventory monitoring and predictive replenishment, to enhance the overall competitiveness and sustainability of the supply chain.

This paper conducts a relatively comprehensive and in-depth exploration of Company A's supply chain management in the stainless-steel industry and designs corresponding strategies. It not only provides specific solutions for the improvement of Company A's supply chain management but also serves as a reference and inspiration for the optimization of supply chain management in the stainless-steel industry and other bulk commodity industries.

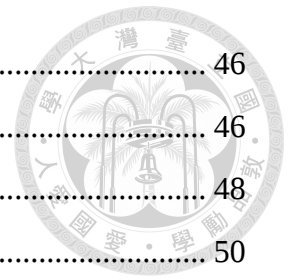
Keywords: Stainless-steel, Supply Chain Management, Intelligent Transformation

目次



致謝	II
中文摘要	III
ABSTRACT	IV
目次	VI
圖次	VIII
表次	IX
第一章 緒論	1
1.1 引言	1
1.2 研究目的與意義	1
1.3 研究採用的方法	3
第二章 不鏽鋼行業概述及 A 公司簡介	5
2.1 不鏽鋼行業概述	5
2.2 A 公司簡介	9
第三章 A 公司供應鏈管理存在的主要問題及成因分析	10
3.1 不鏽鋼行業供應鏈管理的現狀	10
3.2 不鏽鋼行業供應鏈管理面臨的挑戰	13
3.3 A 公司供應鏈管理存在的主要問題	14
3.4 A 公司供應鏈管理問題成因分析	16
第四章 A 公司供應鏈管理改進策略及實施保障	18
4.1 不鏽鋼行業供應鏈管理改進策略	18
4.2 智慧化供應鏈管理	21
4.3 期貨投機策略	32
4.4 套期保值策略	36
4.5 全球佈局策略	38
4.6 大宗原材料期貨交易的影響	42
4.7 供應鏈潛在的風險及其應對策略	43
4.8 實施保障措施	44

第五章 結論與展望	46
5.1 研究結論	46
5.2 研究貢獻和不足	48
5.3 研究展望	50
參考文獻	54



圖次

圖 2.1 2023 年我國不鏽鋼各系列產量占比.....	6
圖 2.2 我國不鏽鋼產能分佈情況圖	7
圖 4.1 A 公司現有的資訊化系統框圖	22
圖 4.2 改進後的智慧化資訊系統框圖	25
圖 4.3 智慧化供應鏈管理系統圖	28



表次



表 2.1 2023 年全球不鏽鋼產量表.....	5
表 4.1 現有的硬體設定表	27
表 4.2 升級後的硬體設定表	27
表 4.3 期貨交易與線下交易對比表	37
表 4.4 期貨交易與線下交易價格差異表	38
表 4.5 反傾銷調查情況統計表	39



第一章 緒論

1.1 引言

在全球化經濟背景下，不鏽鋼行業面臨著日益激烈的市場競爭和複雜的供應鏈環境。中國做為全世界不鏽鋼製造大國，不鏽鋼產量已經達到全世界的56%以上；然而不鏽鋼生產過程中原料成本波動巨大且通常原材料成本占比超過80%^[1]。為了應對這些挑戰，不鏽鋼行業企業必須對其供應鏈管理進行持續的改進和創新。本文旨在探討不鏽鋼行業企業供應鏈管理的現狀、挑戰及改進策略，以期提高企業的競爭力和可持續發展能力。

不鏽鋼行業作為國民經濟的重要組成部分，其供應鏈管理的效率和成本直接影響到行業的競爭力和可持續發展能力。在當前全球經濟一體化和市場競爭日益激烈的背景下，不鏽鋼行業面臨著原材料價格波動大、市場需求多變、環保要求提高等多重挑戰^[2]。因此，對不鏽鋼行業供應鏈管理進行深入研究，提出有效的改進策略，對於提高行業競爭力、降低成本、滿足市場需求具有重要意義。

本研究不僅對於不鏽鋼行業供應鏈管理具有重要的實踐意義，還可以為其他行業的供應鏈管理提供借鑒和參考。未來，隨著技術的不斷進步和市場的不斷變化，不鏽鋼行業供應鏈管理將面臨更多的挑戰和機遇。因此，需要持續關注和研究供應鏈管理的最新動態和發展趨勢，為不鏽鋼行業的可持續發展提供有力支援。

1.2 研究目的與意義

不鏽鋼行業作為重要的基礎材料產業，對於國家經濟建設、基礎設施建設、高端裝備製造等多個領域具有不可或缺的作用。A公司作為我國乃至世界不鏽鋼行業的重要一員，其供應鏈管理的效率與效果直接影響到企業的競爭力、成本控制、市場回應速度以及可持續發展能力。對A公司供應鏈管理進行改進研究具有重大意義，同時對其他行業生產商的供應鏈管理改進也有借鑒意義。



1.2.1 研究的目的

通過審視現有供應鏈流程，識別並消除瓶頸和冗餘環節，實現流程的簡化和標準化，從而提高整體運營效率。引入或升級ERP、SCM等資訊系統，實現供應鏈各環節的數位化、自動化管理，加速資訊流動，減少人為錯誤，提升工作效率。採用先進的庫存管理方法（如JIT、VMI等），減少庫存積壓，降低庫存成本，同時確保生產所需的原材料和零部件供應充足。

構建靈活多變的供應鏈體系，使企業能夠快速調整生產計畫、採購策略和物流方案，以適應市場需求的快速變化。加強與客戶的溝通與合作，及時瞭解客戶需求變化，將客戶需求作為供應鏈管理的核心驅動力，提升客戶滿意度和市場回應速度。對供應鏈中可能存在的風險進行全面識別和評估，包括供應中斷、價格波動、品質問題等，為制定有效的風險應對策略提供依據。同時在供應鏈管理中融入環保理念，推動綠色採購、節能減排、循環經濟等措施的實施，減少對環境的影響。關注供應鏈中各環節的社會責任問題，如勞工權益、安全生產等，確保供應鏈的整體可持續性。

1.2.2 研究的意義

本研究的意義在於改進供應鏈管理能夠顯著提升A公司的運營效率、降低成本、提高產品品質和服務水準，從而在激烈的市場競爭中佔據優勢地位。通過優化流程、提升技術、加強合作等措施，企業能夠更快速地回應市場需求，滿足客戶的多樣化需求，增強客戶滿意度和忠誠度。採用庫存管理優化策略、採購策略和成熟的物流網路，降低企業庫存成本、運輸成本和採購成本，同時減少對環境的影響，實現經濟效益和環境效益的雙贏。在複雜多變的市場環境中，改進供應鏈管理可以幫助A公司更好地識別和評估潛在風險，制定有效的應對策略，降低供應中斷、價格波動等風險對企業運營的影響。通過建立多元化的供應商體系、加強風險管理培訓等措施，企業能夠增強自身的風險抵禦能力，保障供應鏈的穩定性和可靠性。A公司作為不鏽鋼行業的重要一員，其供應鏈管理改進的經驗和成果將對整個行業產生示範效應。通過引入先進的管理理念和技術手段，企業能夠推動行業內部的創新與升級，促進整個行業向更高效、更綠色、更可持續的方向發展。同時，這也有助於提升行業的整體競爭力，增強國際市場的競爭力。



改進供應鏈管理需要企業與供應商、客戶、物流服務商等各方之間的緊密合作與 協同。通過加強溝通與協調，建立長期穩定的合作關係，企業能夠實現供應鏈各環節之間的無縫銜接和高效運作。不僅有助於提升整個供應鏈的效率和效益，還能夠促進各方之間的共贏發展，形成良好的供應鏈生態。改進供應鏈管理有助於企業更好地履行社會責任，實現可持續發展。通過推動綠色採購、節能減排、循環經濟等措施的實施，企業能夠減少對環境的影響，提升社會形象和品牌价值。同時，這也有助於企業 實現長期穩定發展，為社會經濟做出更大的貢獻。

1.3 研究採用的方法

1.3.1 定性研究方法

使用訪談法通過與供應鏈管理人員、供應商、客戶等關鍵利益相關者進行深入訪 談，獲取他們對供應鏈管理的直接感受、經驗、挑戰及改進建議。設計結構化的訪談大綱，確保覆蓋供應鏈管理的各個方面，如供應商關係、庫存管理、生產計畫、物流 管理等。訪談結束後，整理和分析訪談記錄，提煉出關鍵資訊和改進點。使用觀察法直接觀察供應鏈管理的實際操作過程，瞭解各環節的實際運作情況，發現潛在問題。選擇供應鏈中的關鍵節點（如原材料採購、生產現場、倉庫、物流中心等）進行實地觀察，記錄實際操作流程、效率、存在的問題等。使用案例研究法通過深入研究行業內外成功的或失敗的供應鏈管理案例，為A公司提供借鑒和啟示。選擇具有代表性的案例，收集和分析相關資料，對比A公司與案例公司的異同，提煉出可借鑒的經驗 和教訓。

1.3.2 定量研究方法

使用實證研究法通過收集和分析A公司供應鏈管理的實際資料，驗證或推翻關於供應鏈管理的假設，提出改進措施。收集供應鏈各環節的資料，如庫存周轉率、訂單處理時間、物流成本等，運用統計方法和資料分析工具進行資料處理和分析，找出存在的問題和瓶頸。使用建立模型法構建供應鏈管理的優化模型，通過模型求解得到最優的決策方案。根據A公司的實際情況，建立供應鏈管理的數學模型或模擬模型，考慮各種約束條件和目標函數，通過求解模型得到最優的庫存策略、生產計畫、物流 方案等。

通過整合定性與定量資料將定性研究獲取的深入理解和定量研究獲取的客觀數據相結合，進行綜合分析和評估。通過定性與定量資料的相互驗證和補充，提高研究的可靠性和有效性。利用大資料、人工智慧、物聯網等先進技術，對供應鏈進行即時監控和預測分析，提高供應鏈管理的智慧化水準。通過資料分析工具和模擬軟體對供應鏈進行模擬和優化。



第二章 不鏽鋼行業概述及 A 公司簡介

2.1 不鏽鋼行業概述

2.1.1 行業簡介

不鏽鋼是指在空氣、水、蒸汽等弱腐蝕介質中不生銹，同時在酸、堿、鹽溶液等強腐蝕介質中也能保持耐腐蝕性能的鋼。其不鏽的機理主要通過含有的鉻元素使表面形成一層很薄的富鉻氧化膜，隔離了鋼與外界的氧氣，從而阻止鏽化。不鏽鋼本質上是一種鐵基高合金鋼，屬於特鋼的一種，由於其廣泛的應用性，被譽為“最大的特鋼”。

不鏽鋼按化學成分或兩者相結合的方式進行分類，如鉻系不鏽鋼（馬氏體不鏽鋼、鐵素體不鏽鋼）和鉻鎳系不鏽鋼（奧氏體不鏽鋼、雙相不鏽鋼、沉澱硬化不鏽鋼）^[12]。2023 年全球不鏽鋼產量如下表所示。

表2.1 2023 年全球不鏽鋼產量表

(單位：萬噸)

產地	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年匯總
歐洲	164	149.5	127	150.2	590.2
美國	47.8	46.5	44.2	44	182.4
中國	841.8	929.1	997	899.7	3667.6
亞洲 (不含中韓)	163.1	168.7	161.9	194.3	688
其他	166.5	180.9	179.8	189.1	716.3
匯總	1382.8	1474.5	1509.9	1477.3	5844.4

註：“其他”項包含巴西、印尼、俄羅斯、南非和韓國。

資料來源：中國鋼鐵工業協會不鏽鋼分會

2.1.2 行業特點

近年來，中國不鏽鋼產量持續增長。據統計，2023年國內規模以上不鏽鋼生產企業粗鋼產量為3,748萬噸，同比增加352萬噸，增幅為10.4%。同時，不鏽鋼進出口也呈現出不同的走勢。2023年，中國不鏽鋼進口總量為207.09萬噸，同比降幅36.96%；出口總量為413.73萬噸，同比降幅9.10%。中國大陸不鏽鋼消費區域分佈不均，主要集中在沿海地區，且消費量持續增長。中國不鏽鋼產能佈局相對集中，主要分佈在華東和中南地區。中國不鏽鋼產業集中度高，頭部企業佔據較大市場份額。從產能來看，中國不鏽鋼產能TOP4占比達到國內總產能的56%，其中寶武太占總產能的20%，依舊居於首位。此外，預計2024年國內不鏽鋼產能將新增219萬噸至5,569萬噸。中國不鏽鋼產品結構仍以200系和300系為主，400系占比有待提升，（詳見下圖2-1）。隨著技術的不斷進步和應用的不斷拓展，不鏽鋼行業將繼續保持增長態勢。未來，不鏽鋼行業將更加注重環保、節能和可持續發展，推動綠色生產和迴圈經濟。同時，隨著新材料、新工藝的不斷湧現，不鏽鋼的應用領域將進一步擴大，特別是在高端製造、智能製造等領域將有更廣泛的應用。

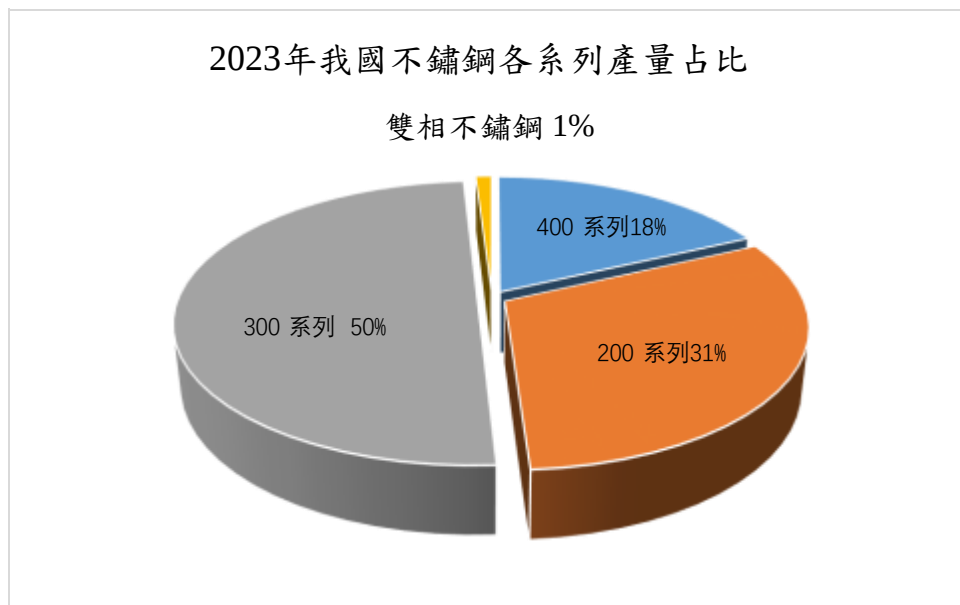


圖 2.1 2023 年我國不鏽鋼各系列產量占比

資料來源：中國鋼鐵工業協會不鏽鋼分會

2.1.3 市場規模

2022年中國不鏽鋼進口量達到328.5萬噸，同比增幅12.21%。其中進口不鏽鋼鋼坯156.7萬噸，同比增幅15.52%。同年中國不鏽鋼出口量455.1萬噸，同比增幅2.03%。不鏽鋼進出口量均持續增長，顯示出我國不鏽鋼行業在全球市場的活躍度和競爭力。2023年中國不鏽鋼表觀消費量達到3,108.22萬噸，同比增加296.97萬噸，增長10.56%。這主要得益於基建、工業用鋼、化工、機械設備、汽車等領域的需求增長。預計2024年隨著國內經濟轉型、人民生活水準提高以及“雙碳”政策的實施，不鏽鋼需求環比增量有望實現6.8%。2023年年底，中國不鏽鋼具備煉鋼產能指標4,721萬噸，實際煉鋼設備產能已經超過5,500萬噸。2023年中國不鏽鋼粗鋼產量3,667.59萬噸，同比增加410.06萬噸，增長12.59%。然而，鋼廠產能利用率僅66.7%^[13]。

2024年，隨著新增不鏽鋼產能的落地放量，如內蒙古經安、內蒙古明拓、漂陽德龍、河南金匯等專案，中國不鏽鋼供應量將放緩環比增長6.1%至3,890萬噸左右。屆時，鋼廠產能利用率將只有64.5%。

我國不鏽鋼行業的產業結構不斷完善，Cr-Ni鋼（300系）不鏽鋼產品在我國占主導地位，產量占比接近一半。這類不鏽鋼產品在家電、廚具等生活器具的製造中大量使用，在極端環境下的工業設備製造領域中也是絕對的中流砥柱。

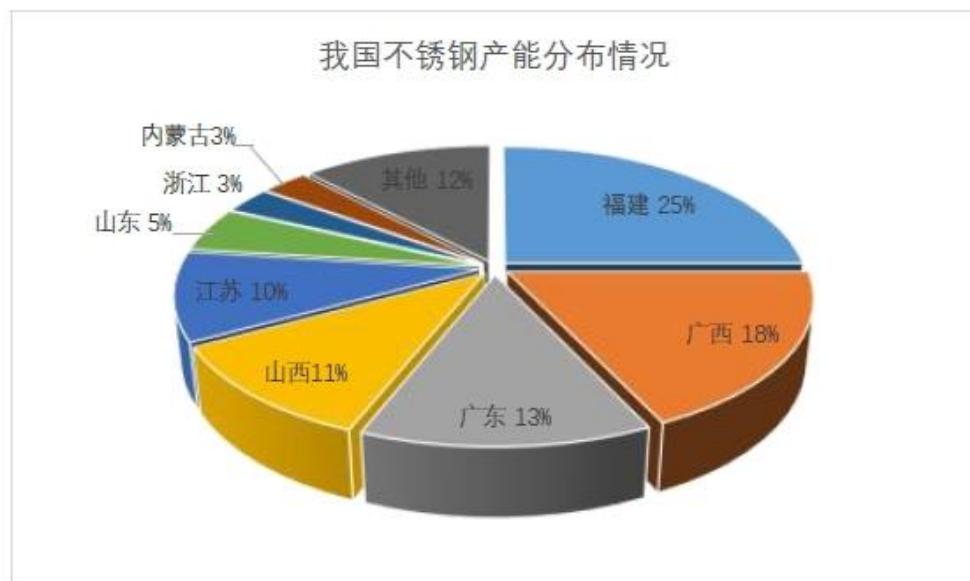


圖 2.2 我國不鏽鋼產能分佈情況圖

資料來源：中國鋼鐵工業協會不鏽鋼分會



2.1.4 發展趨勢

我國不鏽鋼產量持續增長，但增速放緩。從歷年的產量資料看，我國不鏽鋼產量自2001年以來持續增長，並在2006年成為世界最大的不鏽鋼生產國。2020年~2022年，我國不鏽鋼產量分別為3,013.9萬噸、3,263.4萬噸和3,197.5萬噸，雖然2022年略有下滑，但整體仍保持增長趨勢。預計未來我國不鏽鋼產量仍將持續增長，但增速可能放緩，這主要受到產能過剩、環保政策以及全球經濟形勢的影響。

進出口逐步恢復，貿易順差保持。近年來，我國不鏽鋼進出口量逐步恢復，其是進口量增長較快。2022年，我國不鏽鋼進口量達到328.5萬噸，同比增幅12.21%；出口量455.1萬噸，同比增幅2.03%。我國作為不鏽鋼生產大國，連年保著貿易順差，顯示出我國不鏽鋼產品在國際市場上的競爭力。

產業結構不斷優化，高端產品比重增加。隨著國家對不鏽鋼產品需求的不斷增加，我國不鏽鋼產業結構也在不斷完善。未來，隨著科技進步和工業升級，不鏽鋼產品的性能和品質要求將不斷提高，因此，高端不鏽鋼產品的比重將逐漸增加。

市場需求穩定增長，應用領域不斷拓寬。不鏽鋼具有耐腐蝕、耐高溫、強度高等優點，廣泛應用於建築、運輸、能源、包裝、家電等多個領域。隨著國內經濟的持續發展，不鏽鋼產品的需求將保持穩定增長。同時，隨著新能源、環保等領域的快速發展，不鏽鋼產品的應用領域也將不斷拓寬。

市場競爭加劇，企業加快轉型升級。隨著國內外不鏽鋼產能的擴張，市場競爭格局發生了深刻變化。企業之間在產品品質、價格、服務等方面的競爭日益激烈。為了應對市場競爭，一些企業通過技術創新、品牌建設和市場拓展等方式來提升自身競爭力；而另一些企業則面臨生存壓力，需要加快轉型升級以適應市場變化。

政策支持持續加大，行業發展環境優化。近年來，國家出臺了一系列政策措施支持不鏽鋼行業的發展，如《中國不鏽鋼發展規劃（2017~2030）》等。這些政策為不鏽鋼行業的發展提供了有力保障。未來，隨著國家對環保、節能等要求的提高，不鏽鋼行業將面臨更加嚴格的環保政策約束。但同時，這也將促進不鏽鋼行業向更加環保、節能的方向發展。



2.2 A 公司簡介

A 公司是一家專注於不鏽鋼及新能源領域的綜合性企業。A 公司起源於 20 世紀 80 年代，正式成立於 2003 年 6 月，總部位於中國浙江省。A 公司的業務涵蓋了不鏽鋼生產的全產業鏈，包括不鏽鋼上游原材料、鎳合金冶煉、不鏽鋼冶煉以及下游的棒線板材加工等，同時積極向新能源領域拓展，生產新能源領域的原材料、中間品及新能源電池等。A 公司下轄 10 餘家企業，生產基地跨越浙江、福建、廣東、河南及印尼等地。

A 公司的發展歷程可以追溯到 1988 年，成為中國最早的民營不鏽鋼生產企業之一。2003 年 6 月 A 公司正式成立。此後，A 公司通過不斷的技術改造和產業升級，逐漸發展成為全球領先的不鏽鋼生產企業之一。A 公司在國內外享有極高的聲譽和地位。根據中國企業聯合會、中國企業家協會發佈的排行榜，A 公司位列中國企業 500 強，同時進入 2021 財富世界 500 強。此外，A 公司還獲得了多項榮譽和獎項，如“中國民營企業製造業 500 強”等。

A 公司的企業文化以“敢為人先、廉潔敬業”為核心價值觀，宣導以“正”字為核心的道德規範。企業使命是“煉百年不鏽、築綠色未來”，致力於打造高品質、低成本、節能環保的不鏽鋼和新能源產品，為全世界全人類更安全、便捷、舒適和健康的生活需求而努力。同時，A 公司還秉持著“專注、開放、創新、合作”的企業理念，與全球各界人士共同推動不鏽鋼和新能源產業的發展。A 公司是一家實力雄厚、業務廣泛、榮譽眾多的綜合性企業，在不鏽鋼和新能源領域均有著舉足輕重的地位。

A 公司是全球最大的不鏽鋼生產廠商之一，全球市場份額達到 20%。A 公司鎳量產量達到 88 噸，是全世界最大的“鎳”生產商，擁有全球 18% 的鎳市場份額。A 公司還在動力電池市場中有所佈局，旗下的瑞浦蘭預計 2025 年將超過 150 GWh 的產能。



第三章 A 公司供應鏈管理存在的主要問題及成因分析

3.1 不鏽鋼行業供應鏈管理的現狀

3.1.1 供應鏈結構

不鏽鋼行業供應鏈主要包括原材料供應商、生產企業、加工企業、銷售商和終端使用者。其中，原材料供應商主要包括鐵礦石、鎳礦石、鉻礦石等礦山企業；生產企業包括不鏽鋼冶煉企業和不鏽鋼軋鋼企業；加工企業則涵蓋不鏽鋼板材、管材、型材等加工領域。不鏽鋼行業作為現代工業體系中不可或缺的一環，其供應鏈管理直接影響著產品的品質、成本、交貨時間等多個關鍵方面。在當前全球化和市場競爭日益激烈的環境下，不鏽鋼行業供應鏈管理面臨著諸多挑戰和機遇。不鏽鋼行業的供應鏈主要包括原材料採購、生產製造、分銷配送等環節^[3]。其中，原材料採購涉及鎳、鉻、錳、鉬等關鍵金屬的採購，這些金屬的價格波動較大，直接影響到生產成本和企業的盈利能力^[4]。在供應鏈構成上，不鏽鋼企業與多個供應商、分銷商和客戶建立合作關係，形成複雜的供應鏈網路。這種網路結構使得資訊傳遞、協調管理和風險控制變得更加複雜。

1. 原材料採購

原材料種類主要包括紅土鎳礦、鉻礦、廢鋼、錳鐵、鎳鐵、鉻鐵等。這些原材料是生產不鏽鋼的基礎，其價格和品質直接影響到不鏽鋼的成本和性能。不鏽鋼企業需要與多個原材料供應商建立長期穩定的合作關係，以確保原材料的穩定供應和品質的控制。由於國際市場價格波動大，特別是鎳、鉻等關鍵原料的價格變動，給不鏽鋼企業帶來了一定的成本壓力。

2. 生產製造

生產流程包括煉鋼、熱軋、冷軋、表面處理等多個環節。煉鋼是將原材料熔煉成鋼水，並根據需要加入各種合金元素形成不同類型和牌號的不鏽鋼，A公司主要產品為304不鏽鋼。熱軋和冷軋則是將鋼坯和熱軋卷加工成不同規格、不同表面的不鏽鋼板材。表面處理則是增加產品的美觀度和防腐蝕能力。每個生產環節都需要嚴格的技術控制和操作，以確保產品的品質和性能^[5]。



3. 分銷配送

不鏽鋼產品通過經銷商、分銷商等中間商銷售給最終用戶，如建築、石油、化工、醫療等行業客戶^[6]。分銷管道中的庫存管理對於不鏽鋼企業而言是一個重要挑戰，需要確保庫存水準既能滿足市場需求，又能避免過多的庫存積壓。

不鏽鋼屬於大宗物資，其運輸、倉儲需要投入大量資源。有效提高運輸效率、產品周轉效率對於供應鏈管理提出較高的要求。有效的供應鏈管理能大大節約企業的運輸、倉儲成本，提升佔用資金的周轉效率，提升企業在市場的競爭力。

4. 終端使用者

不鏽鋼的終端使用者廣泛分佈於建築、石油、化工、醫療、汽車、家電、環保工業等多個行業。不同行業對不鏽鋼的需求具有多樣性，如建行業對不鏽鋼的耐腐蝕性能有較高要求，而化工行業則更關注不鏽鋼的耐高溫性能。

3.1.2 供應鏈特點

由於我國鎳、鉻資源匱乏，不鏽鋼生產所需鎳、鉻等原材料主要依賴進口^[7]，這增加了供應鏈的複雜性和不確定性。不鏽鋼產業鏈從原材料開採、冶煉、加工到終端應用，涉及多個環節，導致供應鏈管理難度加大。近年來，我國不鏽鋼產能迅速擴張，導致產能過剩問題日益嚴重，加劇了市場競爭。隨著國家對環保要求的提高，不鏽鋼企業面臨較大的環保壓力，這進一步增加了供應鏈管理的挑戰。

1. 原材料採購特點

不鏽鋼的原材料主要包括紅土鎳礦、鉻礦、廢鋼、鎳鐵、鉻鐵等，這些原材料的價格和品質直接影響到不鏽鋼的成本和性能。特別是鎳、鉻等關鍵原料的價格變動，給不鏽鋼企業帶來了一定的成本壓力。例如，鎳是一種稀有貴重金屬，其在LME（倫敦金屬交易所）以及上海期貨交易所可交割，有很強的金融屬性。其價格受國際市場 供需關係影響及金融市場影響較大。不鏽鋼企業需要與多個原材料供應商建立長期穩定的合作關係，這些供應商可能分佈在不同的國家和地區。



2. 生產製造特點

不鏽鋼的生產流程包括煉鋼、熱軋、冷軋、表面處理等多個環節，每個環節需要嚴格的技術控制和操作。不鏽鋼的生產對技術要求較高，需要專業的設備和技術人員來確保產品的品質和性能^[8]。不鏽鋼產品種類繁多，包括管材、板材、棒材等，不同產品之間的生產工藝和設備需求差異較大。

3. 分銷配送特點

不鏽鋼產品通過經銷商、分銷商等中間商銷售給最終用戶，分銷管道複雜，管理難度較大。由於不鏽鋼產品的種類繁多，庫存管理成為一大挑戰。企業需要確保庫存水準既能滿足市場需求，又能避免過多的庫存積壓。不鏽鋼產品通常體積較大、重量較重，對配送的要求也較高，需要專業的物流設備和人員來確保產品的安全運輸。

4. 供應鏈協同特點

由於不鏽鋼行業的供應鏈涉及多個環節和多個參與方，供應鏈協同難度較大。企業需要與供應商、分銷商、物流公司等多個合作夥伴進行緊密的溝通和協作。為了實現供應鏈的協同和高效運作，企業需要與合作夥伴共用資訊，包括訂單資訊、庫存信息、生產進度等。然而，由於不同企業之間的資訊系統差異較大，資訊共用的難度也較大。

5. 行業集中度高

我國不鏽鋼行業的集中度較高，民營鋼廠的產量占比逐漸超過國有鋼廠。冷軋不鏽鋼產能趨於規模化，主要產區包括山西、福建、廣東、江蘇、浙江和廣西等地^[9]。寬幅及精密冷軋不鏽鋼需求增速遠高於不鏽鋼整體增速，預計後續仍將保持較高的增長勢頭。



3.2 不鏽鋼行業供應鏈管理面臨的挑戰

3.2.1 原材料供應和價格波動

不鏽鋼生產主要依賴於鎳、鉻等原料，而這些原料的供應和價格波動對不鏽鋼生產成本有重大影響。鎳、鉻資源占不鏽鋼生產成本約70%，且我國高度依賴進口^[10]，容易受到國際資本干擾。

3.2.2 供應鏈協同和整合

由於不鏽鋼行業的供應鏈涉及多個環節和多個參與方，包括原材料供應商、生產商、分銷商等，實現高效的供應鏈協同和整合面臨較大難度。當前鋼鐵行業資訊化水平較低，供應鏈管理和資訊系統建設相對薄弱，這進一步加劇了供應鏈協同的挑戰。

3.2.3 產能過剩和市場競爭

我國不鏽鋼行業存在產能過剩的問題，市場競爭激烈。在這種情況下，供應鏈管理需要更加精細化和靈活化，以應對市場的快速變化和客戶需求的多樣化。

3.2.4 環保和可持續發展

隨著環保要求的日益嚴格，不鏽鋼行業需要採取更加清潔、高效的生產方式，這對供應鏈管理提出了更高的要求。環保法規的實施要求鋼鐵企業必須採取更加環保的生產方式，這將對供應鏈的優化和升級提出更高的要求。

3.2.5 國際貿易和地緣政治風險

國際貿易摩擦和地緣政治風險可能對不鏽鋼行業的供應鏈產生重大影響。企業需要關注國際市場動態，適時調整出口戰略，以應對這些風險^[11]。包括供應商破產、物流中斷、自然災害等不可預見因素，這些風險可能導致供應鏈中斷或延遲，給企業帶來損失。隨著市場的不斷發展，客戶對不鏽鋼產品的需求日益多樣化，要求企業能夠靈活調整供應鏈以滿足不同需求。



3.3 A 公司供應鏈管理存在的主要問題

3.3.1 供應鏈集成困難

供應鏈涉及多個環節，包括採購、生產、運輸、倉儲、銷售等，這些環節之間存在複雜的業務流程、資訊系統和資料格式等差異。不同環節之間的複雜性和差異性可能導致集成過程中的技術、資料、流程和管理等方面的困難。供應鏈中涉及多個不同的資訊系統和技術平臺，如ERP、WMS、TMS、CRM、EAS等，不同公司的各系統來自不同的供應商，使用不同的技術標準和介面。技術相容性問題包括資料格式、通訊協議、安全認證等，導致集成過程中的技術障礙。

供應鏈集成涉及到不同的組織和文化之間的合作和協調。不同組織有不同的管理理念、業務流程、組織結構和員工文化等，導致在集成過程中出現組織和文化上的困難，如組織結構調整、文化衝突、人員變動等。供應鏈集成需要進行跨部門、跨企業的合作和決策，包括供應商、供應商、物流商、零售商等多方之間的協調和決策。不同方之間的管理風格、決策模式、利益訴求等導致集成過程中的管理和決策困難。供應鏈集成需要投入大量的資源和成本，包括技術投資、人力資源、時間和金錢等。集成後涉及到成本和利益的分配問題，如成本的分攤、利潤的分享、合作模式的設計等，導致在集成過程中的成本和利益分配困難。

資訊系統在供應鏈管理中起著至關重要的作用，但選擇合適的集成方法（如中心化集成、點對點集成、混合集成等）也是一大挑戰。需要考慮資料一致性、流程優化、即時性、靈活性、安全性等因素^[14]。在資訊系統集成過程中，資料標準化和格式轉換是非常重要的環節。

3.3.2 庫存控制問題

不鏽鋼價格高，導致庫存的市場持有成本也很高。物流、倉儲設施重複建設過多，也增加了庫存的持有成本。市場需求疲弱、不鏽鋼市場需求不振，導致庫存出現累積。據調研資料，2023年全國不鏽鋼主流市場社會庫存從9月的107.5萬噸降至11月的101.5萬噸，降幅僅為5.58%，表明不鏽鋼社會庫存仍處於歷史絕對高位。由於現實需求疲弱，市場情緒較悲觀，部分貿易商降價以促進出貨，但下游成交情況整體上以剛需採購為主，去庫節奏較緩慢。



供應鏈抗風險能力差，由於供應鏈整體抗風險能力差、運行成本高，以及企業之間互相不信任，導致庫存控制難度增加^[15]。由於缺乏科學的庫存管理方法，A公司仍然採用傳統的庫存管理方法，沒有引入先進的資訊化管理系統和精細化管理模式，導致庫存控制效果不佳。訂貨和備貨策略不合理，目前A公司在制定訂貨和備貨策略時，沒有充分的資料支援，不能統籌考慮市場需求和庫存情況，導致某些類別訂貨過或備貨過多，同時另一些類別庫存緊張甚至暫時短缺，增加了庫存成本、資金佔用，降低了資金的利用效率。

3.3.3 供應鏈缺乏透明度

供應鏈缺乏透明度會導致供應鏈運轉效率低下。透明度不足意味著供應鏈中的信息流動不暢，導致各個環節之間無法及時、準確地瞭解彼此的需求、庫存、生產進度等關鍵資訊。這會造成一系列問題，如庫存積壓、生產過剩、缺貨、延遲交貨等，從而影響整個供應鏈的效率和回應能力^[16]。不鏽鋼行業涉及多個環節，如原材料採購、生產、加工、分銷等，這些環節可能分佈在不同的地區和國家，使得整個供應鏈網路變得複雜。A公司仍然採用傳統的管理方式，如紙質文檔、電話溝通等，這些方式無法即時跟蹤和共用資訊。供應鏈中的各個環節可能採用不同的標準和流程，導致資訊難以統一和整合。

3.3.4 高度依賴單一供應商/國別

A公司某原材料高度依賴單一供應商/國別顯著增加了供應鏈中的風險。若某供應商或國別發生不可預見的問題，例如自然災害、政治動盪、經濟制裁等，可能導致供應鏈的穩定性會受到影響甚至中斷，這將導致A公司獲取所需原材料的資金成本和/或時間成本顯著上升，進而影響生產計畫的執行。一旦供應商出現生產問題、品質問題、交貨延遲或中斷等情況，A公司整個供應鏈都可能受到波及，導致生產停滯、成本上升甚至市場供應短缺。A公司高度依賴單一供應商或國別可能導致其生產的不鏽鋼產品面臨價格波動風險。供應商可能會利用其在市場中的主導地位，通過調整價格來影響不鏽鋼行業的成本。此外，如果供應商所在的國家或地區出現政治、經濟或社會動盪，也可能導致原材料價格波動，進一步影響A公司的成本和市場競爭力。



3.4 A 公司供應鏈管理問題成因分析

初始於上世紀80年代的A公司在成長初期長期採取類家族化的管理方式和經營模式，在A公司初期體量不大的情況下，選擇這種模式具有其必然性和合理性。隨著A公司體量的不斷擴張，特別是進入新世紀之後集團化公司的成立，傳統的供應鏈模式其弊端就顯現出來並嚴重影響企業的活力和市場競爭力。

3.4.1 缺乏協同和共用精神

傳統供應鏈中，各個環節往往各自為戰，缺乏協同合作。這導致資訊孤島的出現，資訊流通不暢，資料無法及時更新和共用。由於缺乏協同，供應鏈中可能出現重複勞動和資源浪費，降低了整體效益。

3.4.2 過於強調成本控制

傳統供應鏈管理過於注重成本控制，可能導致對產品品質、服務品質等其他重要因素的忽視。低成本模式可能犧牲產品品質或服務品質，導致使用者不滿意，影響企業形象和市場競爭力。

3.4.3 難以適應變化的市場需求

在不鏽鋼行業，消費者的需求日益多樣化和個性化。傳統供應鏈管理往往難以適應這些變化，無法滿足消費者對產品交付時間、個性化定制等方面的更高要求。供應鏈靈活性不足，導致企業無法快速回應市場變化，錯失商機。

3.4.4 可持續發展問題

傳統供應鏈管理往往只關注利益最大化和成本控制，忽視了社會和環境影響。這可能導致資源浪費、環境污染等問題，不利於企業的可持續發展。

3.4.5 高庫存成本

不鏽鋼價格高，保管成本也很高。採用傳統供應鏈管理，導致庫存積壓，增加庫存成本。高庫存成本會佔用企業大量資金，降低資金使用效率。

3.4.6 抗風險能力差

由於供應鏈中各環節的相互獨立性和資訊不透明性，傳統供應鏈的整體抗風險能力較差。一旦某個環節出現問題，可能對整個供應鏈造成嚴重影響，甚至導致供應鏈中斷。





第四章 A 公司供應鏈管理改進策略及實施保障

為有效應對這些主要問題，亟需構建一套全面、靈活且具備高度韌性的供應鏈管理體系。解決方案應聚焦於以下幾個方面：首先，強化供應鏈的韌性建設，通過多元化供應商佈局、建立應急回應機制及採用先進的預測分析技術，降低中斷風險；其次，提升供應鏈的透明度與資訊共用水準，利用數位化工具如區塊鏈、物聯網等，實現供應鏈全鏈條的視覺化與可追溯，增強決策精準度；再者，優化成本結構，通過精益管理、智慧物流及綠色供應鏈實踐，在保障服務品質的同時降低成本；最後，加速技術創新與應用，特別是人工智慧、大資料分析及自動化技術的融合，推動供應鏈向智慧化、自動化轉型，提升整體運營效率與回應速度。綜上所述，通過綜合施策，可以顯著增強供應鏈的適應性與競爭力，為企業的可持續發展奠定堅實基礎。

4.1 不鏽鋼行業供應鏈管理改進策略

4.1.1 優化供應鏈設計

優化供應鏈設計策略是一個複雜而多維度的過程，涉及管理、技術、組織等多個層面的整合與優化。重新審視整個供應鏈流程，找出問題和瓶頸，並根據實際情況進行重新設計，提高效率和降低成本。首先，需要明確供應鏈的目標和戰略，確保供應鏈的運作與A公司的整體目標和戰略相一致。對現有供應鏈的組織結構、運作機制、資訊技術、物流系統等進行全面分析，識別存在的問題和不足之處，瞭解供應鏈的強項和弱點，為優化提供依據。建立長期穩定的供應鏈合作夥伴關係對於優化供應鏈至關重要。企業應選擇與企業業務互補、信譽良好、品質可靠的供應商、製造商和分銷商等合作夥伴。通過供應商評價和激勵機制，確保供應鏈的穩定性和可靠性，同時降低供應風險。優化物流系統是提升供應鏈效率的關鍵。通過選擇合適的運輸方式和路線、優化倉儲設施佈局、採用先進的庫存管理技術（如實時庫存監控、預測性補貨等）。採用先進的資訊技術能夠提升供應鏈管理系統的整體運作效率。通過大資料分析和預測，提前瞭解市場需求和趨勢，為供應鏈決策提供有力支援。根據供應鏈的業務特點和管理要求，設計合



理的組織結構和運作機制。這包括選擇合適的供應鏈組織結構（如職能型、矩陣型或網路型），以及設計相應的決策機制、溝通機制、協調機制和激勵機制等。確保供應鏈各環節的順暢對接和高效運作。通過對供應鏈成本和風險的分析和優化，實現供應鏈的總體成本最低和風險可控。這包括採用精益生產方式降低生產成本，優化庫存管理減少庫存成本，以及建立風險預警和應對機制及時識別和處理潛在風險。在供應鏈設計過程中，需要充分考慮環境因素和不確定性，使供應鏈具有一定的靈活性和適應性。這包括建立靈活的訂單處理流程、敏捷的生產系統和配送網路，以快速回應市場需求的變化。

4.1.2 加強供應鏈資訊化建設

加強供應鏈資訊化建設是現代企業管理的重要組成部分，它對於提升供應鏈的運作效率、降低成本、提高市場回應速度以及增強企業競爭力具有重要意義。

通過資訊化手段，實現供應鏈各個環節的資訊共用和協同。資訊化可以說明企業優化庫存管理、減少庫存積壓和浪費，降低物流成本，提高資金利用效率。資訊化使企業能夠更準確地把握市場需求和變化，及時調整生產計畫和產品設計，提高客戶滿意度和忠誠度，從而增強市場競爭力。通過資訊化手段，企業可以監控和管理供應鏈的環保和社會責任情況，推動供應鏈的綠色和可持續發展。

4.1.3 強化供應鏈風險管理

強化供應鏈風險管理是確保企業運營穩定性和競爭力的關鍵措施。風險管理應覆蓋供應鏈的所有環節和合作夥伴，確保無遺漏。通過預測和預警機制，提前識別潛在風險，避免風險發生或減輕其影響。根據市場環境和供應鏈的變化，靈活調整風險管理策略，保持管理機制的動態適應性。加強與供應鏈合作夥伴的溝通與協作，共同應對風險，實現風險共擔和利益共用。

根據收集到的資料和資訊，列出供應鏈中可能存在的風險點，形成風險清單。收集供應商、客戶、物流等方面的資料和資訊，瞭解外部環境的影響因素，如政策、法規、市場需求。

針對可能發生的風險事件，制定詳細的應急預案，包括應對措施、責任分工和流程安排等。建立多元化的供應商網路，分散採購風險，避免過度依賴單一供應商。建立科學的庫存管理制度，包括庫存預警機制、安全庫存設置和庫存盤點制度等，以應對供應短缺風險。建立科學的供應商評價機制，定期對供應商進行評估和審查，確保供應商的品質、交貨期和價格等方面的穩定性。

4.1.4 提升供應鏈合作夥伴關係管理

提升供應鏈合作夥伴關係管理是現代企業增強供應鏈穩定性和競爭力的重要策略。建立長期穩定的合作關係，與供應商和物流服務提供者進行更緊密的合作和溝通，共同制定目標和策略，提高整個供應鏈的效率和靈活性。

通過緊密的合作夥伴關係，可以實現資訊的共用和協同，減少資訊傳遞的時間和成本，提高決策的準確性和效率。優化生產計畫和物流配送，減少浪費，降低生產成本和物流成本。與供應鏈合作夥伴共同制定服務標準和績效考核機制，確保各環節的服務品質得到有效控制和監督，提升客戶滿意度。通過資源分享、風險共擔和利益共享，形成良性互動和共贏局面，增強企業的市場競爭力和持續發展能力。

企業應確保對供應鏈夥伴的承諾得到履行，建立可靠的信譽。通過長期穩定的合作關係，加深彼此的瞭解和信任，共同面對市場風險和挑戰。與供應鏈夥伴分享需求預測、庫存水準、生產計畫等關鍵資訊，說明各方進行更準確的決策。與供應鏈夥伴簽訂長期合約，確保穩定的訂單和需求。設置返利、折扣和獎勵等激勵措施，鼓勵供應鏈夥伴提供高品質的產品和服務。與供應鏈夥伴定期舉行會議或進行電話溝通，了解和解決潛在的問題和風險。多管道溝通：利用郵件、即時通訊工具等多種管道保持溝通的順暢和及時性。與供應鏈夥伴共同研發新產品和技術，提升整個供應鏈的創新能力。與供應鏈夥伴分享市場訊息和經驗，共同應對市場挑戰和競爭壓力。根據企業的需求和戰略目標，建立合作夥伴的選擇和評價標準。採用科學的評估方法（如層次分析法、神經網路演算法等），對潛在的合作夥伴進行全面評估。

以沃爾瑪為例，該公司通過強化供應鏈合作夥伴關係管理，實現了供應鏈的持續優化和競爭力的提升。沃爾瑪與供應商建立了緊密的合作關係，通過共用資訊、共同制定供應鏈計畫和協同物流等方式，提高了供應鏈的回應速度和效率。同時，沃爾瑪還利用先進的資訊技術，實現了對供應鏈的即時監控和精準管理。這些措施的實施使得沃爾瑪能夠在激烈的市場競爭中保持領先地位。

4.1.5 引入先進供應鏈管理理念和技術

如延遲策略、集成管理、企業再造理論等，以提高供應鏈的回應速度和靈活性。不鏽鋼行業企業供應鏈管理改進是一個複雜而重要的任務。通過深入分析供應鏈管理的現狀、挑戰及改進策略，企業可以更加清晰地認識到自身的優勢和不足，並採取相應的措施進行改進和創新。這將有助於提高企業的競爭力和可持續發展能力，為不鏽鋼行業的健康發展做出貢獻。

4.2 智慧化供應鏈管理

智慧化供應鏈管理是一個綜合集成了物聯網、大資料、人工智慧等先進技術的智能系統。智慧化供應鏈管理系統以市場和消費者需求為導向，圍繞“人、貨、場”為核心，實現對選品、定價、庫存、銷售、物流、配送等環節的精準化管理^[17]。

智慧化供應鏈管理能夠提高效率和降低成本，通過自動化和流程標準化，減少人為干預和錯誤，從而降低成本。同時，即時監控和資料分析可以說明企業更準確地預測和計畫供應鏈各個環節的需求，進一步減少浪費和糾正錯誤。同時增強供應鏈的透明度和可追溯性，智慧化供應鏈可以實現即時監測和資料分析，所有供應鏈資訊可以被記錄、追蹤和查找。這有助於減少人為干預和欺詐，提高供應鏈管理的穩定性和可靠性。



4.2.1 智慧化供應鏈管理系統設計

1. A 公司現有的資訊化系統

A 公司目前已經部署有ERP（Enterprise Resource Planning 企業資源計畫系統）、WMS（Warehouse Management System 倉儲管理以及倉儲作業管理系統）、TMS（Transportation Management System 運輸管理系統）、CRM（Customer Relationship Management 客戶關係管理系統）。這些系統搭建的時間各不相同且來自不同的軟體供應商，各自運行在相對獨立（系統運行在虛擬伺服器，某些系統的物理硬體一致）的伺服器硬體上。目前各系統的運行情況相對穩定，但是缺乏統一的跨系統資源整合能力，各系統直接的資料相互回饋存在壁壘。未經整合的資料對公司決策層的支持力度有限，目前未有大資料模型接入系統。

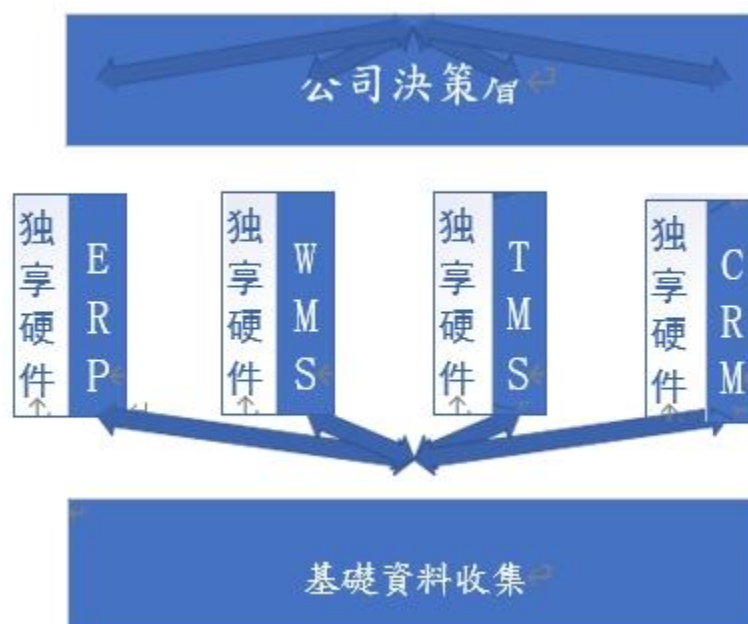


圖 4.1 A 公司現有的資訊化系統框圖

由（上圖 4.1）可以看出，A公司現有資訊化系統對於基礎資料收集由各子系統獨立完成，需要對大量資料重複收集、效率低下。各系統均獨立使用相應的硬體資源，對硬件的利用效率不高，甚至需要重複配置硬體。各系統間無有效的資料傳遞與回饋機制，子系統提交的資料需要公司決策層人工整合，不能提供有效的決策支援。



2. 現有資訊系統的改進

針對目前資訊系統所存在的問題，提出整體系統的修改意見。本次改進的目標是：

(1)打通各系統之間的壁壘進行系統級的融合

打通各系統之間的壁壘並實現系統級的融合是一個複雜的任務。需要制定資料格式、介面協定、通信標準等，確保各系統能夠相互理解和交換資訊。遵循行業標準和最佳實踐，減少集成難度。設計並實現各系統之間的介面，包括API、中介軟體等，接口應具有良好的可維護性和可擴展性。對介面進行充分的測試，確保其穩定性和性能。識別並整合各系統中的資料資源，建立統一的資料視圖。設計資料清洗、轉換和映射規則，確保資料的一致性和準確性。使用資料倉庫、資料湖等技術，實現資料的集中存儲和管理。分析現有業務流程，找出可以改進的環節。通過系統融合，優化業務流程，提高效率和回應速度。引入自動化和智慧化技術，減少人工干預和錯誤。設計並實施嚴格的安全措施，保護系統免受攻擊和資料洩露。監控系統的運行狀態，及時發現並處理潛在問題。建立備份和恢復機制，確保系統的可靠性和可用性。整合用戶界面和對話模式，提供一致的用戶體驗。簡化操作流程，降低使用者的學習成本。收集用戶回饋，持續改進和優化系統。

(2)統一資料收集的介面避免無效的重復資料收集

統一資料收集介面需要介面設計標準化，確保所有系統或平臺的資料收集介面遵循統一的標準和規範，如API（Application Programming Interface應用程式設計發展介面）的格式、通信協議等。每個介面應明確其收集的資料類型、範圍和目的，避免功能重疊或衝突。同時，介面具有可擴展性，以適應未來業務變化的需求。

通過技術手段（如IP限制、設備指紋等）來識別並限制同一使用者或設備多次提交資料，從而避免重復資料的產生。採用類似風鈴系統的Super ID技術，通過採集設備、帳號等行為的數位指紋資訊，實現更精確的去重效果。對內部流程進行深入分析和嚴格設定，清晰界定重復資料上傳事件與基礎資料勘誤修改流程，避免資料衝突或不正確的基數資料被上傳資料收集系統。

(3)提高硬體使用效率，統一調配整體系統的硬體資源，保障充分的系統硬體算力

提高硬體使用效率、統一調配子系統的硬體資源，以及利用現有硬體和適當添加新硬體來保障充分的系統硬體算力。目前使用的虛擬伺服器方案可以有限減少硬體的重複配置。但虛擬伺服器需要額外的系統開銷且不能即時的動態調整各虛擬伺服器之間的負載平衡，導致實體硬體實際利用率低下，某些極端情況下子系統回應能力受到極大的限制。統一的整體系統硬體資源調配可以根據不同應用的需求，合理配置記憶體、處理器和存儲資源，避免資源浪費。通過統一的管理平臺，對各個子系統的硬體資源進行監控、管理和調配。實現資源的動態分配和負載均衡，確保各子系統能夠高效、穩定地運行。

充分利用現有硬體，對現有硬體進行評估和測試，找出其性能和瓶頸所在。根據整體系統需求和發展規劃，制定硬體升級計畫並保留硬體系統繼續升級的空間。選擇適合系統需求的新硬體，如更高性能的處理器、更大容量的記憶體和存儲等。遵循正確的安裝和配置流程，確保新硬體與系統的相容性和穩定性。通過統一的管理平臺，對系統硬體資源進行持續監控和調整。根據實際需求和性能瓶頸，及時調整硬體資源的配置和分配。定期對系統進行性能測試和評估，確保系統硬體算力能夠滿足業務需求。

(4)為公司決策層提供已經整合的資料支援

為公司決策層提供已經整合的資料支援，要確保資料的準確性、可靠性和易用性。首先明確提交給決策層需要解決的問題和達成的目標。向系統設定關鍵指標（Key Performance Indicator系統關鍵指標），基於決策目標，設定一系列關鍵績效指標，用於衡量決策的效果。

確保資料來源的可靠性和準確性，包括內部資料庫的資料分析結果、外部API能夠上傳系統的市場調研資料、行業報告等。處理資料中的缺失值、重複值和異常值，確保資料品質。同時，進行資料格式化，將資料轉換為適合分析的格式。採用資料集成方法，根據資料量和複雜性，選擇合適的資料集成方法，確保資料的準確性和一致性。使用統計方法對資料進行基本描述和總結，如均值、標準差、頻率分佈等，瞭解資料的基本特徵和分佈情況。通過資料視覺化工具（如

圖表、熱圖) 發現資料中的模 式和趨勢，幫助決策層理解市場趨勢、消費者行為等。探究資料之間的關係和因果聯系，找出影響決策目標的關鍵因素。

選擇適當的視覺化工具，根據資料類型和分析目標，選擇合適的圖表類型(如柱狀圖、折線圖、圓形圖等) 來展示數據。創建資料包告，將資料分析結果整合成清晰、易懂的報告，確保決策層能夠快速理解資料背後的洞見和結論。提供資料故事，將數據分析結果編成易於理解的故事，使決策層能夠清晰地看到資料如何支援或反駁他們的假設和策略。解讀分析結果，與決策層一起解讀數據分析結果，討論其背後的含義和影響，確保雙方對結果有共同的理解。制定決策方案，基於資料分析結果，與決策層共同制定具體的決策方案，明確行動步驟和時間表。實施與監控，支持決策層實施決策方案，並持續監控其效果，根據實際情況進行調整和優化。在實施層面與決策方案進行即時對比，分析可能出現的偏差原因並即時提供可供參考的解決方案\替代方案。

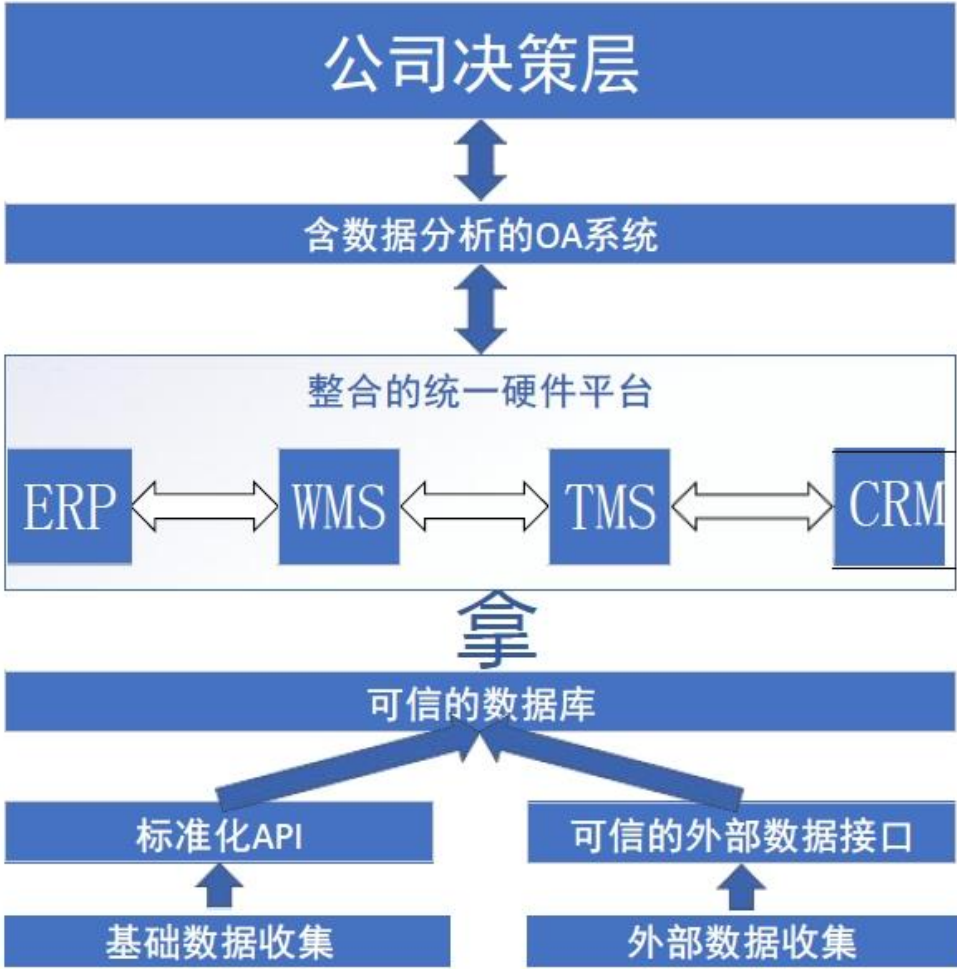


圖 4.2 改進後的智慧化資訊系統框圖



(如上圖 4.2 所示)，智慧化供應鏈管理系統首要任務是消除現有各系統之間的資料交換壁壘和硬體調配壁壘。通過引入可信的資料庫作為中間層，對外通過標準化的API和可信的外部資料介面收集A公司供應鏈管理中的基礎資料和外部資料。通過集成於OA系統的自動化智慧化大資料分析功能對已整合的可信資料和各子系統的提供的關鍵資訊進行整合匯總，向決策層提供可信且有參考價值的視覺化分析結果。

4.2.2 智慧化供應鏈管理硬體基礎

智慧硬體是以平臺性底層軟硬體為基礎，以智慧傳感互聯、人機交互、新型顯示及大資料處理等新一代資訊技術為特徵，以新設計、新材料、新工藝硬體為載體的新型智慧終端機產品及服務。

物聯網技術是實現智慧硬體互聯互通的基礎，通過大規模部署各類感測器、RFID標籤、二維碼等，實現中的人和物互聯互通，獲取大量資料為智慧城市等提供技術基礎。由於RFID標籤需要額外的設備投入，同時需要在路由途徑中安裝相應的讀取設備，這涉及到市政支援及聯網需求，部署較為不便；目前手持移動設備（包含不限於智慧手機\可聯網的Pad等個人數位設備）較為普遍，這些移動設備本身具備聯網和GPS\北斗定位能力，所以本次方案擬採用廠區內RDIF部署和廠外移動端APP加二維碼的實現模式來降低硬體部署需求同時提升系統的靈活性。

雲計算和大資料技術的發展為智慧硬體提供更加強大的計算和存儲能力，同時通過大資料分析，智慧硬體可以根據使用者的行為和喜好進行個性化推薦和定制服務。物聯網技術的廣泛應用，物聯網技術將實現智慧硬體與其他物理設備的互聯互通，推動物聯網應用向更廣泛的領域拓展。



1. 現有的硬體設定

表4.1 現有的硬體設定表

序號	名稱	參數	數量	備註
1	伺服器	2U 機架式，雙路 16 核心處理器， 128GB 記憶體，1TB SSD	6	
2	交換機	24 個 1000Mbps 自我調整埠，4 個 SFP+光纖埠	2	
3	防火牆	3 各 1000Mbps 乙太網口	1	
4	存放裝置	10TB 容量，支援 RAID5，支援 iSCSI 和 NFS 協定	2	
5	UPS	3KVA 輸出功率，備用電池組	2	
6	機櫃	42U 高度，600mm×800mm	2	
7	空調	冷凍機組，製冷量 4000BTU/h	2	
8	攝像頭	4K/60fps 廣角，支援遠端系統管理功能	4	
9	管理軟體	支援遠端設備管理和監控，日誌記錄和報警	1	

2. 升級後的硬體設定

表 4.2 升級後的硬體設定表

序號	名稱	參數	數量	備註
1	伺服器	2U 機架式，雙路 16 核心處理器， 128GB 記憶體，1TB SSD	6	
2	交換機	24 個 1000Mbps 自我調整埠，4 個 SFP+光纖埠	2	
3	防火牆	3 各 1000Mbps 乙太網口	1	
4	存放裝置	10TB 容量，支援 RAID5，支援 iSCSI 和 NFS 協定	2	
5	UPS	3KVA 輸出功率，備用電池組	2	
6	機櫃	42U 高度，600mm×800mm	2	
7	空調	冷凍機組，製冷量 4000BTU/h	2	
8	攝像頭	4K/60fps 廣角，支援遠端系統管理功能	4	
9	管理軟體	支援遠端設備管理和監控，日誌記錄和報警	1	
10	伺服器	2U 機架式，雙路 64 核心處理器， 512GB 記憶體，10TB SSD	4	新增
11	交換機	24 個 1000Mbps 自我調整埠，4 個 SFP+光纖埠	2	
12	核心交換機	32 個 1000Mbps 自我調整埠，16 個 SFP+光纖埠	2	
13	存放裝置	64TB 容量，支援 RAID5，支援 iSCSI 和 NFS 協定	4	
14	UPS	3KVA 輸出功率，備用電池組	4	
15	空調	冷凍機組，製冷量 4000BTU/h	3	
16	攝像頭	4K/60fps 廣角，支援遠端系統管理功能	2	

A公司智慧化供應鏈系統硬體專案預計升級 7 項，同時加入核心交換機以支持大流量資料交換，添加新的大型存放區設備以滿足統一資料庫的存儲需求和資料分析的存儲需求，電源配置、機櫃配置保留系統硬體進一步升級的空間。

4.2.3 智慧化供應鏈管理系統功能

A公司本次智慧化供應鏈系統通過技術手段，對供應鏈各個環節的物流、庫存、訂單等進行即時監測。及時掌握供應鏈的運行情況，為企業預測和發現潛在風險和問題提供資料支援。基於資料分析，預測和發現供應鏈中的潛在風險和問題，提出有效的預警和預防措施。幫助企業及時做出決策，降低經濟損失。通過智慧演算法和大資料分析，對供應鏈中的各個環節進行優化和調度。提高資源的利用率和效率，降低成本，提高服務品質。通過資訊共用和溝通協作平臺，實現供應鏈各環節之間的協作和協調。提高A公司整體供應鏈的效率和回應速度，增強企業的市場競爭力。下圖為智慧化供應鏈管理系統圖。

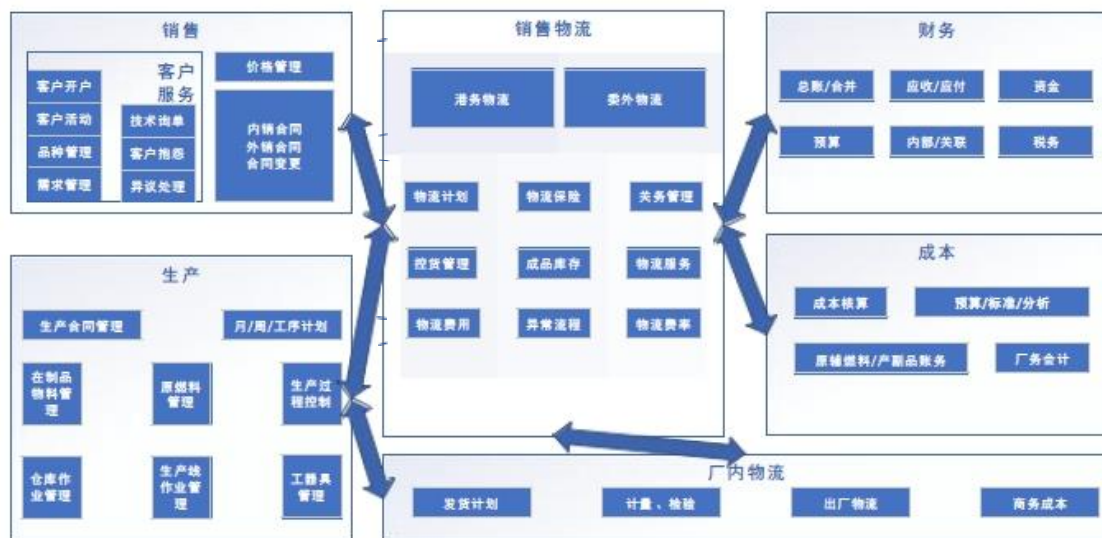


圖4.3 智慧化供應鏈管理系統圖

1. 合格供應商管理子系統

根據企業的評估標準，對潛在供應商的品質管制體系、交貨能力、售後服務等方面進行評估和篩選。對選定的供應商所供產品進行試用或化驗，確認其品質、性能、安全特點等方面是否符合要求。合格供應商管理子系統對庫中的供應商合同執行情況（包括不限於價格、品質、交貨期等因素）進行記錄和分析，為後續供應商管理提供依據。

按照企業的採購計畫，與合格供應商進行採購交易。在採購過程中，要求供應商提供相關產品的生產許可證、經營許可證、技術指導說明書、標籤等。對合格供應商提供的原材料、設備等的品質、售後服務進行定期評估。對於評估中發現的問題，及時與供應商溝通並尋求解決方案。對於不符合要求的供應商，根據合同約定和相關法律法規進行淘汰。

與供應商共同制定培訓計畫，提升供應商的技術水準和管理能力。與供應商保持良好的溝通和協作，共同解決問題，提高供應鏈的整體效率。對於績效優秀的供應商，給予獎勵，如訂單優先處理、長期合作等。對於績效不佳的供應商，進行懲罰，子系統實現合格供應商紅黃綠分級管理如罰款、暫停合作等。

2. 採購合同管理子系統

採購合同管理子系統支援採購合同的錄入、修改、刪除等操作，確保合同資訊的準確性和完整性。實現對採購合同的全面管理，確保採購過程的透明度和合規性。同時導入製造關鍵節點計畫及監造見證(MQP Main Quality Program)點位提醒與審批計畫。

系統提供合同審批流程，確保合同在簽署前經過適當的審查和批准。同時跟蹤合同的履約情況，包括交貨、驗收、付款等環節，確保合同按時按質完成。提供合同查詢和統計功能，方便使用者隨時瞭解合同的狀態和進度。採購合同管理子系統能夠採購管理效率，通過自動化和集成化的管理方式大大提高採購效率，減少人工作業和時間成本。系統通過對供應商的管理和評估，幫助企業選擇性價比更高的供應商，保障採購品質。系統通過即時跟蹤合同的履約情況，及時發現和解決潛在風險，提升企業的風險管理能力。

子系統可通過統一API與供應商ERP系統介面對接，即時提取設備製造進度或材料供應商提供的進度報告。如系統介面無法對接，供應商也可通過移動端APP二維碼登錄子系統，通過移動端提交品質、進度報告。如有監造人員，也可按期提供設備製造進度報告並按期形成規範格式可匯出的監造報告。子系統按天自動對比設備交付計畫、設備製造進度及監造見證進度判斷設備交貨期是否存在偏離。如子系統發現可能的偏離情況，自動提示供應商及專案管理人員，對影響關鍵節點實現的關鍵設備進行強提醒。並實現逾期未提交自動提醒功能（移動端APP，同時通知供應商和管理人員）。

由供應商提交發貨申請，專案管理人員線上審批。子系統生成唯一的二維碼並對應供應商提交的裝箱單，此二維碼印製在發貨裝箱單處。設備發運的整個過程中憑藉二維碼追蹤及溯源。設備達到現場後由倉庫管理子系統的掃描二維碼，對相應設備箱進行入庫等倉儲管理操作。同時子系統集成大件運輸方案功能模組。供應商所提供的大件運輸方案由線上審批報審功能完成。供應商按照設備採購合同約定的時間向管理子系統提交大件運輸方案，由管理人員組織審查及線上批復。方案審批過程中在管理子系統中留下可信時間戳記的修改、審批痕跡。

當付款節點到來，可由子系統自動匯出已經歸檔的節點付款資料。此功能由統一規範的匯出格式和可信任的時間戳記為基礎。如遇資料不完整，自動發出通知請供應商補充相應的資料。

3. 倉儲管理子系統

倉儲管理的智慧化是提高效率和精確度的關鍵。對物資的接收入庫、出庫、退庫等進行高效管理成為可能。為了實現這一目標，系統需求分析聚焦於以下幾個關鍵方面。首先，系統需要能夠根據物資類型劃分物資倉儲區域，並管理物資的區域位置。這樣的劃分有助於提高物資管理的有序性，確保各類物資都能被妥善存放在合適的位置，從而提高取用效率。其次，系統必須具備強大的物資盤點功能。這包括盤點任務的創建、執行以及結果管理。高效的盤點功能不僅有助於維持庫存的準確性，還能及時發現潛在的問題，如庫存不足或過剩。接著，考慮到盤點工作的複雜性，需要對重要物資進行一鍵盤點，對常規物資則通過手持移動終端掃描二維碼進行盤點，能大大提高盤點的效率和準確性。任何偏差都能及時推送至相關管理人員，以確保資料的一致性和準確性。最後，貨位管理功能是系統的另一個關鍵需求。系統應能根據物料的尺寸、屬性以及進度需求推薦空餘貨位，同時獲取物資上下架資訊，說明管理員快速定位物資。此外，對貨架、貨位的使用率進行分析也是必要的，這有助於優化倉儲空間的使用，提高倉儲效率。

同時，倉儲管理子系統能對本公司即將發送的貨物進行精確定位與物流管理，通過智慧化供應鏈管理系統對發貨全流程進行監管。



4. 智慧化全域程管理

智慧化全域程管理是以本企業的原材料、設備採購為起點，包含材料、設備入庫，設備建安及生產流程、品質保證流程，產品入庫，購銷合同管理，產品出庫、發貨、產品交付、資料交付，資金計畫、資金收付，產品質保等全域流程。當智慧化系統中有新的流程被發起時系統自動生成全域唯一不可撤銷且不復用的流水號和相應的二維碼。如遇流程廢棄則此流水號和二維碼一併廢棄，在系統中保留此流水號的痕跡，包含但不限於流程發起時間、流程廢棄時間和流程廢棄原因。

(1) 材料、設備採購

當材料、設備採購計畫流程發起時，智慧化供應鏈管理系統自動分配唯一的流水號。此流水號貫穿整個流程期間，包含招標、定標、授標資訊，合同管理資訊，供應商通過移動端掃描對應的二維碼提交本廠備料、生產、交付、品質保證的全流程資訊。

供應商中標後需要提交品質保證計畫(MQP)、交付計畫、相關資料等資訊。智慧化供應鏈系統會自動通過移動端通知本企業專案管理人員按期參加品質見證活動，供應商按期通過移動端APP掃描二維碼提交生產品質進度報告，當系統發現進度報告出現負偏差時自動提醒本企業專案管理人員，如出現重大偏差系統自動採取強提醒策略，同時在視覺化資料分析報表中顯示提醒。

同樣的，通過移動端供應商可以提交交付計畫中的大件物流方案（如有），物流期間供應商需要提供航班號/列車車次/貨輪班次資訊，如使用公路運輸則由司乘人員通過移動端APP即時提供位置資訊供智慧化供應鏈管理系統使用。供應商通過同一流水號按時提交進度付款資料及證明材料，智慧化供應鏈管理系統自動判定付款請求資料是否完善其後自動推送付款請求至審批人。

供應商需要把流水號所對應的二維碼列印到裝箱單上或噴塗至產品外包裝的嘜頭上。本企業通過手持機掃描二維碼進行入庫操作，管理系統根據貨物的不同種類、存儲條件和場地需求分配不同的倉庫或堆場。如有條件的供應商可通過鐫射蝕刻機將此二維碼印製於貨物表面，從而做到可溯源性。



(2) 本企業生產過程

本企業簽訂供銷合同後智慧化供應鏈管理系統自動分配流水號，需要向管理系統提交原材料使用計畫、生產計畫、品質保證計畫、交付期計畫、收付款計畫。智慧化供應鏈管理系統在整個過程中自動跟蹤記錄全過程，同時提供移動端 APP 給甲方，甲方通過流水號對應的二維碼可以即時掌控整個生產過程、及時通知甲方按時參加質量見證節點，同時自動準備相應的收款資料到期自動推送給甲方。通過管理系統實現自動報審功能，如物流運輸方案、品質保證計畫等。產品交付後管理系統自動匯總資料，包括本廠的生產過程檔、品質保證檔、合格證、驗收資料等，甲方可以通過掃描二維碼查閱電子版的資料檔。本企業生產過程中所使用的原材料管理系統自動將資料歸集到本流水號，實現原材料可追溯、生產過程可追溯、品質保證可追溯。本企業採用鐳射蝕刻機將二維碼列印於產品表面。

(3) 外部資料介面

供應商可以通過移動端 APP 掃描二維碼提交資料，也可以用過智慧化供應商管理系統所提供的統一 API(Application Programming Interface)提交資料，這可能涉及到供應商自有系統的二次開發，長期合格供應商應該提供 API 能力。同時，外部的其他資料，例如行業報告、競品資料、宏觀經濟資料包表等，也可通過管理系統提供的統一 API 提交，供管理系統做為分析基礎資料使用。

4.3 期貨投機策略

期貨投機是指在期貨市場上，交易者基於對市場未來價格走勢的判斷，通過買賣期貨合約來獲取利潤的交易行為。投機者並不關心期貨合約背後所代表的實物商品，而是專注於期貨價格的波動，試圖通過預測價格變動趨勢來賺取差價。

高風險高收益，期貨市場波動較大，投機者面臨較高的風險，但同時也可能獲得較高的收益。投機者需要準確判斷市場走勢，否則可能會遭受重大損失。期貨投機允許企業進行雙向交易，即既可以在預期價格上漲時買入期貨合約（做多），也可以在預期價格下跌時賣出期貨合約（做空）^[18]。這種交易機制為投機者提供了更多的交易機會。這種杠杆效應放大了投機者的盈利和虧損，因此要求投機者具備較強的風險承受能力和資金管理能力。期貨市場通常具有較高的流動性



，投機者可以迅速買賣期貨合約，實現資金的快速進出。期貨投機需要企業具備一定的市場分析能力和交易技巧。投機者需要密切關注市場動態，分析各種因素對市場走勢的影響，並據此制定交易策略。

期貨投機在期貨市場中發揮著重要作用。一方面，投機者通過買賣期貨合約，為市場提供了流動性，促進了市場的健康發展。另一方面，投機者的參與也有助於發現市場價格，使得期貨價格能夠更準確地反映市場供求關係。

期貨投機也存在一定的風險。由於期貨市場波動較大，投機者可能面臨較高的投資風險。此外，投機者還需要具備較強的風險承受能力和資金管理能力，以應對市場的各種挑戰。因此，在進行期貨投機時，企業需要充分瞭解市場情況，制定合理的交易策略，並嚴格控制風險。

同時，A公司為行業頭部企業，其期貨動向，是否交割影響對市場有巨大影響。為嚴格保密，A公司需在多個期貨公司開戶，以避免市場上觀察到其席位持倉變化從而知道其動向。

4.3.1 短線交易策略

短線交易，也稱為日內交易。這種策略主要關注的是市場短期內的價格波動，企業會在市場開盤後根據市場情況建立倉位元，並在市場閉市前平倉。期貨短線交易其特點在於持倉時間短，需要快速反應和嚴格的紀律性，以捕捉市場的小幅波動帶來的盈利機會^[19]。短線交易要求企業對市場有敏銳的洞察力和快速的反應能力。

交易者在一個交易日內買入和賣出合約，不持倉過夜。這種策略需要密切關注市場動態，利用短期價格波動來獲利。交易者會關注價格圖表上的關鍵支撐或阻力位，一旦價格突破這些水準，就跟隨市場趨勢進行買入或賣出。在價格大幅下跌後買入，期待價格反彈；或者在價格大幅上漲後賣出，預期價格會回檔。這種策略風險較高，需要精準判斷市場情緒。使用技術指標如均線、MACD、RSI等來輔助判斷市場趨勢，尋找交易機會。通過編寫交易演算法，利用數學模型和統計分析來識別交易機會，這種策略通常需要較強的程式設計和資料分析能力。



期貨市場是一個複雜的系統，受到多種因素的影響，難以預測。期貨短線交易可能會遇到市場的突發事件，導致價格的劇烈波動，造成巨大的損失。期貨短線交易需要頻繁地進行買賣，涉及到多種操作環節，如下單、撤單、成交、結算等。操作失誤、系統故障、網路延遲、資訊不對稱等都可能導致交易失敗或損失。期貨短線交易需要承受高強度的壓力，面對市場的不確定性和變化。交易者可能會因為貪婪、恐懼、自信、偏見等心理因素，影響自己的判斷和決策，做出錯誤的交易。

短線交易者需要順著大方向開倉，因為期貨市場具有一定的趨勢和時間週期，只有把握好整體趨勢，才有可能獲得盈利。每次開倉前都需要控制好倉位元，不要重倉操作，避免因市場波動導致過大的損失。在交易前，制定明確的交易計畫，包括入場點、出場點、止損點、止盈點、倉位控制、風險管理等。

4.3.2 趨勢跟隨策略

趨勢跟隨策略是企業根據市場價格的長期趨勢來進行交易的策略。當市場呈現出明顯的上漲或下跌趨勢時，企業會跟隨趨勢進行買賣操作。這種策略的關鍵在於準確判斷市場趨勢的起點和終點，以及合理控制倉位和風險。

趨勢跟隨策略的前提是市場存在明確的趨勢，這些趨勢在一定時間段內會持續下去。通過觀察市場的價格走勢，確定趨勢的方向，然後跟隨這個趨勢進行交易。通過技術分析確定市場趨勢，使用如移動平均線、趨勢線等技術分析工具來確定市場的趨勢。對於商品期貨，由於價格變化較為緩慢，選擇長時間週期，如周線或月線。根據市場波動的風險水準和自身的資金狀況，合理確定頭寸的大小。當市場趨勢向有利的方向發展時，逐步加倉；反之，當市場趨勢逆轉時，迅速止損並退出頭寸。對於趨勢跟隨策略的風險控制需要設置止損位元，在市場價格觸及一定預設點位時自動平倉，以限制損失。還可以利用風險管理工具，如止盈位、移動止損位等，來逐步鎖定盈利和控制風險。



4.3.3 頻繁交易策略

頻繁交易策略是指企業在市場中進行大量、快速的買賣操作，以賺取微小的價格波動帶來的利潤。這種策略要求企業具備高度的交易技巧和快速的市場反應能力，同時需要承擔較高的交易成本和風險。部位交易策略是企業預測未來一段時間內市場價格將出現上漲或下跌行情，並在當前建立相應的多頭或空頭倉位，待未來行情結束時進行平倉的操作^[20]。這種策略需要企業對市場有深入的瞭解和分析能力，能夠準確判斷未來市場的走勢。套利交易是利用不同市場或同一市場中價格差異來獲利的策略。常見的套利策略包括跨市場套利、跨合約套利和基差套利。企業通過同時進行相反方向的交易，從價格差異中獲取利潤。這種策略要求企業具備豐富的市場知識和分析能力，能夠準確發現市場中的價格差異並抓住套利機會。

套利交易策略是指通過快速買入和賣出不同交易所、不同合約、不同期限的期貨，利用價格差異賺取套利收益。套利交易能夠在市場波動中相對穩定地獲取收益，降低單一市場的風險。但需要較高的技術分析能力，以及快速回應市場變化的能力。

搶籌碼交易策略是指在價格波動較小的市場中，通過快速買入和賣出，將對手盤的報價打穿，從而獲取更好的成交價格。搶籌碼交易能夠在短時間內獲取較大的利潤。但對交易者的操作速度和市場洞察力有較高要求，同時增加了市場的波動性。通過提供買賣雙方的報價，吸引對手盤的交易，從中收取差價。搶籌碼交易有助於提高市場流動性，降低交易成本，並可能獲得穩定的收益。但需要較大的資本支援，並承擔市場波動的風險。

事件驅動交易是指根據新聞或市場事件的影響，快速買入或賣出期貨，獲取利潤。事件驅動交易能夠快速捕捉市場變化，實現快速收益。但需要較高的市場敏感度和反應速度，同時增加了交易的風險。

頻繁交易會增加交易成本，包括手續費、滑點等，這些成本會侵蝕交易者的利潤。期貨市場的價格波動短期內往往不穩定，頻繁交易很難準確捕捉市場的走勢，容易導致錯誤決策，降低收益的穩定性。連續的虧損或錯失盈利機會，都會給交易者帶來極大的心理壓力，影響其決策能力。



4.4 套期保值策略

4.4.1 套期保值

套期保值(Hedging)是一種在期貨市場上採取的交易策略，旨在減少或避免現貨市場價格波動所帶來的風險。通過同時在現貨市場和期貨市場上進行相反方向的交易，套期保值者可以鎖定成本或銷售價格，從而在市場價格變動時保持財務穩定^[21]。套期保值的基本原理是，在一個市場上出現的虧損可通過另一個市場上的盈利來彌補。套期保值策略可以應用於各種市場，包括商品市場、金融市場和外匯市場等。不同市場中的套期保值策略可能有所不同，但基本原理是相似的。

套期保值可以幫助企業鎖定未來的成本或銷售價格，從而避免市場波動對財務穩定性造成的不利影響。套期保值策略可以根據企業的需求和市場情況進行調整。企業可以根據市場走勢和自身風險承受能力來選擇合適的套期保值策略。套期保值也存在一些限制和挑戰。首先，套期保值需要企業具備一定的市場知識和分析能力，以便準確判斷市場走勢和選擇合適的套期保值策略。其次，套期保值需要企業支付一定的交易成本，包括期貨合約的保證金、手續費等。此外，套期保值也可能受到市場流動性、價格波動幅度等因素的影響。

套期保值是一種有效的風險管理工具，可以幫助企業降低市場風險、鎖定成本或銷售價格，並保持財務穩定。然而，企業在採取套期保值策略時需要注意選擇合適的策略、控制交易成本並密切關注市場動態。在套期保值交易中，現貨和期貨市場上的商品數量必須相等或成比例。套期保值交易中的期貨合約交割月份應與現貨市場的實際交易月份相同或相近。

多頭套期保值策略是指在現貨市場買入商品的同時，在期貨市場買入相應數量的期貨合約。這種策略可以鎖定買入商品的最低價格。空頭套期保值是指在現貨市場賣出商品的同時，在期貨市場賣出相應數量的期貨合約。這種策略可以鎖定賣出商品的最高價格。跨期套期保值是指同時持有不同到期日的期貨合約，以對沖未來一段時間內的價格波動。跨市套期保值是指在不同交易所持有的期貨合約之間進行對沖，以降低價格波動的風險。

雖然套期保值可以降低風險，但並不能完全消除風險。投資者需要密切關注市場動態，及時調整策略。套期保值交易涉及交易成本，包括保證金、手續費等。投資者需要權衡成本與潛在收益之間的關係。在某些情況下，期貨市場的流動性可能較低，導致投資者難以按照預期價格平倉。因此，投資者需要關注市場流動性狀況。

4.4.2 A公司套期保值策略

A公司套期保值策略取決於企業的銷售進度，通常情況下A公司需要有45天的在手訂單，如果訂單數量低於45天則需要謹慎，天數越低則套保的需求越大。期貨價格高於線下銷售價格則可以按照企業自身訂單不足情況進行保值。由於上期所的不鏽鋼規格與線下交易的規格加價等有所不同，因此上期貨價格與線下價格要進行換算。差異主要體現在兩個方面：一是線下價格為毛邊，上期貨價格為切邊，差異為170元/噸；二是厚度加價不一致，A公司只能生產0.9mm及以上冷軋不鏽鋼板。

表 4.3 期貨交易與線下交易對比表

規格 (mm)	上期貨加價 (元/噸)	線下銷售加價 (元/噸)
0.9*1219*C	200	400
1.0*1219*C	200	400
1.2*1219*C	0	400
1.5*1219*C	0	300
2.0*1219*C	0	300
3.0*1219*C	0	300

A公司交割量很大，因此需要滿足月交割2,400噸以上，按照規則交割的貨至少4個規格且每個規格不超總量的30%，因此一般情況下為獲得收益最大化，應生產30%的0.9規格與30%的1.0規格，其餘應為1.5、2.0等規格，經測算平均規格加價比上期所多292元/噸。線下銷時需要向經銷商提供100元/噸代理費，而期貨交易可以省去代理費。若期貨交割則A公司可直接把貨送至上期所交割倉庫。線下銷售時A公司需要把貨發至主要消化市場比如無錫、佛山，較上期所額外多產生18元/噸運輸與倉儲費。

表 4.4 期貨交易與線下交易價格差異表

上期所價格 VS 線下銷售價格	
厚度加價	292
毛邊貼水	170
代理費	-100
運輸與倉儲	18

根據上表可以得到結論：A公司在手訂單少於 45天且盤面期貨價格高於線下價格 380元及以上則可以進行套期保值操作。

4.5 全球佈局策略

全球佈局以規避貿易壁壘是企業在複雜多變的國際貿易環境中保持競爭力的關鍵策略，全球資源配置，提高資源利用效率^[22]。進入新市場，發掘新的商業機會，實現市場拓展，提升品牌全球知名度和影響力。

不鏽鋼行業面臨ESG(Environmental, Social and Governance)的新挑戰，例如歐盟已經率先發佈 CBAM（Carbon Border Adjustment Mechanism歐盟碳邊境調節）機制，自2026年1月1日起，進入歐盟的不鏽鋼產品一個碳指標需要繳納額外的100歐元碳稅。目前歐盟境內不鏽鋼行業生產每噸不鏽鋼平均碳排放為3噸，而我國不鏽鋼行業平均每噸要產生7噸二氧化碳。差距如此巨大並不是工藝技術原因，而是由於歐洲不鏽鋼使用歷史有100多年，不鏽鋼回收週期平均為30年，歐洲主要是用回收的廢不鏽鋼；中國不鏽鋼到2000年以後才開始大量使用，因此中國缺廢鋼，所以中國企業生產中使用廢鋼的比例遠低於歐洲。不鏽鋼生產過程中原材料鎳礦等需要冶煉，也會產生大量的碳排放。同時，我國的電力結構中以煤電為基石，而歐洲核電比例較大，這也造成我國不鏽鋼行業的碳排放量加劇。按照歐盟的CBAM機制，我國的不鏽鋼產品進入歐盟需要繳納額外的4個指標碳稅即400歐元每噸。

中國的不鏽鋼產品被多個國家構築了貿易壁壘，我國不鏽鋼產品不能直銷國際上主要的不鏽鋼消費國，並被發起反傾銷調查，具體情況如下表所示。

表4.5 反傾銷調查情況統計表

國家/ 地區	熱軋	冷軋	起始時間	時限	進展
韓國	山西太鋼、太鋼天管、 太鋼精密23.69% 聯眾25.82% 其他24.83%		2021/7/22終裁	3年	目前日落 複審階段 預計2024/11 宣佈複審結 果
臺灣		38.11%	2014/3/5終裁 2019/8/29 日落終裁	5年	預計2024/7月 進行第二次 日落複審
馬來西亞	無	TISCO 2.68% 其他23.95%	2018/2/9終裁 2023/7/26 日落終裁	5年	
泰國無	無	太鋼/太鋼天管無、 Baoxin8.5% 其他33.32%	2013/12/12終裁 2019/12/3 日落終裁	5年	預計2024/11 月進行第二 次日落複審
越南	無	TISCO17.94% 其他31.85%	2014/9/5終裁 2019/10/21 日落終裁 2023/10/23 第2次日落立	5年	目前日落複 審階段，預 計 2024/11宣佈 複審結果
印度	18.95%(暫停)		2021/1/15初裁	--	2021/3/5 公告暫定
	全部454USD/噸(取消)		2020/12/23初裁	--	2021/3/5 公告取消
歐盟	福欣14.6% 東方9.2% 鼎信17.5% 其他19%	鋼/太鋼天管24.4% 聯眾/張浦/奇億/ 天津聯發24.6% 其他25.3%	冷軋2015/8/27 終裁冷軋 2021/9/16日 落終裁，熱軋 2020/10/7終裁	5年	預計2025/9月 進行第二次 日落複審
巴西	無	太鋼175.62USD/噸 精密/實達218.37USD/噸 其他629.44USD/噸	2013/10/14終裁 2019/10/2 日落終裁	5年	預計2024/9月 進行第二次 日落複審
墨西哥	無	630USD/噸	2020/10/1終裁	5年	
美國	泰興精密/張浦63.86%， 太鋼及其他75.60% 寧波寶新/大明190.71%		2017/2/2終裁 2022/7/6日 落終裁	5年	

為應對這些調整，A公司需要採取全球佈局策略，對不鏽鋼消費大國進行投資，例如歐盟、美國、韓國、印度等傳統不鏽鋼消費大國。為此A公司全球佈局策略將採取以下措施。



4.5.1 轉口貿易服務

企業在面臨高額關稅和貿易壁壘時，可以利用轉口貿易作為規避手段。具體操作是將產品先運送到第三國，通過第三國的清關和換櫃操作，再以第三國產地證等檔將產品出口到最終目的國。這樣，產品就以第三國產品的身份進入目標市場，從而避開高額的反傾銷稅和其他限制措施。轉口貿易是一種特殊的貿易形式，它涉及進口商品在第三國進行簡單的加工、重新包裝或分類、分揀等操作後，再被轉運到最終目的國的貿易行為^[23]。這種貿易形式的特點在於產品實質性價值沒有發生根本性變化，優化資源配置和提高物流效率。企業應選擇地理位置優越、物流發達、政策支持力度大的國家作為轉口中心。這些國家通常具有完善的物流系統和基礎設施，能夠為企業提供高效的貨物轉運服務。企業在開展全球佈局轉口貿易時，需要深入研究目標市場的法律法規、文化習慣和消費偏好等因素，制定適應當地市場的貿易策略。在轉口國建立穩定的合作關係，包括找到可靠的物流合作夥伴和代理商，確保貨物的順暢流通。

這有助於降低貿易風險並提高交易效率。企業在開展全球佈局轉口貿易時，應確保所有的貿易活動都符合WTO規則及相關國際貿易協定，避免因違規操作而受到制裁。

4.5.2 多元化市場佈局

企業不過度依賴單一市場，而應通過多元化市場佈局來降低貿易壁壘帶來的風險。這包括開發新興市場、加強與其他國家的貿易合作、尋找新的市場機會等。通過多元化市場佈局可以提高產品或服務的銷售量，擴大市場份額^[24]。利用全球資源，降低生產成本和運營成本。通過多市場佈局，降低單一市場風險，分散風險。多元化市場布局需要考慮所在國政府政策、政治穩定性等因素；宏觀經濟環境、匯率等因素；文化、人口結構、消費習慣等因素；技術創新、技術發展趨勢等因素對企業的影響。同時需要考慮供應商議價能力、買家議價能力、替代品威脅、新進入者威脅和行業競爭程度。



4.5.3 合規管理

加強合規管理，確保產品或服務符合目標市場的貿易要求，是規避貿易壁壘的重要措施。企業需要建立專門的合規部門或僱傭合規專家，加強對貿易的監測和分析，並及時調整自身的業務策略以適應不同的貿易要求。全球佈局合規管理是企業在進行跨國經營時，為確保其業務活動符合全球各地法律法規、行業準則和道德規範而實施的一系列管理活動和機制。在全球化的背景下，合規管理的重要性日益凸顯，它不僅關係到企業的聲譽和形象，更直接影響到企業的長期發展和市場競爭力。企業需瞭解並遵守全球各地的法律法規，包括但不限於公司法、稅法、勞動法、環保法等。同時，企業還需關注國際性的法律法規，如聯合國反腐敗公約、國際商會規則等。企業需遵循所在行業的國際準則和標準，如ISO 37301:2021《合規管理體系要求及使用指南》等^[25]。這些準則和標準包括品質管制、環境管理、社會責任等方面的要求。企業需根據自身情況和全球業務特點，制定完善的合規政策，並確保這些政策得到有效執行。合規政策應涵蓋企業所有業務領域和環節，包括採購、生產、銷售、財務等。企業需建立包括合規風險識別、評估、監控、報告和應對在內的完整合規管理體系。該體系應能夠及時發現並處理合規風險，確保企業業務活動的合規性。企業需加強員工對合規管理的培訓和教育，提高員工的合規意識和能力。這包括通過培訓讓員工瞭解企業的合規政策、行業準則和法律法規等方面的知識。

企業在進行全球佈局時，需深入研究並遵守各國法律法規。這要求企業建立專業的法務團隊或聘請外部法律顧問，確保企業業務活動的合規性。企業可以借鑒國際先進企業的合規管理經驗和做法，不斷完善自身的合規管理體系。例如，可以學習ISO 37301等國際標準的合規管理要求和方法。

4.5.4 利用自由貿易區(FTA)和區域經濟一體化

自由貿易區(FTA)指兩個或兩個以上的國家（包括獨立關稅地區）根據WTO（世界貿易組織）的相關規則，為實現相互之間的貿易自由化所進行的地區性貿易安排(Free Trade Agreement：FTA)的締約方所形成的區域^[26]。大約45%~60%的國際貿易是在各類區域組織內部進行的，FTA顯著促進了國際貿易的增長。對成員國來說，FTA降低了貿易壁壘，提高了市場准入，促進了經濟增長和就業。區

域經濟一體化促進了區域內的經濟合作和資源分享，提高了區域內的競爭力。推動了全球經濟與區域一體化的進程，加強了各國之間的經濟聯繫和相互依存。

全球佈局利用FTA和區域經濟一體化的策略：積極參與FTA談判和區域經濟一體化進程，擴大市場份額和影響力。加強與主要交易夥伴的關係，深化經濟合作和互利共贏，推動貿易多元化和高品質發展。加強國際政策協調和合作，共同應對全球貿易挑戰和風險。

4.6 大宗原材料期貨交易的影響

A公司做為不鏽鋼生產商，主要原材料為鎳、鋼材、矽錳等。這些原材料產品在期貨交易所上市後對傳統的供應鏈模式帶來了深遠的影響^[27]。在此之前，不鏽鋼沒有期貨交易，其價格由生產商自行決定。進行期貨交易後生產商受到期貨的影響，期貨對價格影響較大。2023年9月18日上海期貨交易所發佈不鏽鋼期貨公告，同時確定了首批不鏽鋼註冊品牌及制定交割倉庫和指定的檢驗機構名單。A公司的不鏽鋼交割品牌於2023年12月在上期所註冊成功，A公司生產的不鏽鋼冷軋卷可以進行期貨交割。A公司是生產型企業，期貨的目的主要是套期保值，但條件允許的前提下亦可利用自身的優勢做一些期貨投機。

4.6.1 風險管理

不鏽鋼生產商常常面臨原材料價格波動的風險，尤其是鎳等關鍵原材料的價格波動。大宗原材料期貨交易為生產商提供了有效的風險管理工具，如套期保值等，使得生產商能夠在一定程度上鎖定成本，減少價格波動帶來的風險。生產、貿易商及下游用戶可以利用不鏽鋼和鎳進行組合風險管理和套期保值，這將有利於提升不鏽鋼產業鏈的價值發現能力和風險規避能力。

4.6.2 價格發現

大宗原材料期貨市場的價格發現功能為不鏽鋼生產商提供了參考，有助於生產商更準確地判斷原材料價格的趨勢，從而作出更合理的生產和採購決策。



4.6.3 供應鏈優化

通過參與大宗原材料期貨交易，不鏽鋼生產商可以更好地預測原材料的供應情況，從而優化庫存管理和生產計畫，提高生產效率。不鏽鋼期貨市場的運行有助於資源的有效配置，減少產能過剩和浪費，提高整個不鏽鋼產業鏈的運作效率。

4.6.4 國際市場影響

大宗原材料期貨交易是全球性的市場，其價格受到國際經濟、政治等多種因素的影響。不鏽鋼生產商參與期貨交易可以更好地瞭解國際市場動態，提升其在國際市場上的競爭力。

4.6.5 企業經營策略

參與大宗原材料期貨交易將促使不鏽鋼生產商更加注重提升企業的綜合競爭力和經營策略。通過期貨交易，企業可以更加靈活地調整生產和銷售策略，以適應市場的變化。

4.7 供應鏈潛在的風險及其應對策略

4.7.1 市場風險

市場風險包括價格波動、需求變化等，這些風險主要來源於市場供需關係的變化。這會導致原材料成本波動，影響企業利潤。通過期貨市場進行套期保值，鎖定原材料成本；採用靈活的定價策略應對市場需求變化。

4.7.2 操作風險

操作風險涉及生產過程中的技術故障、人力資源管理等，這些風險由內部管理不善或技術問題引發。操作風險嚴重的情況下會導致生產中斷，影響交貨時間和產品品質。為規避操作風險加強內部管理，提高生產自動化和資訊化水準，減少人為錯誤。



4.7.3 信用風險

信用風險是指與供應商和客戶的信用狀況相關，可能因為合作夥伴的財務問題導致供應鏈中斷。信用風險可能導致供應鏈資金流緊張，影響企業流動性。通過建立嚴格的供應商和客戶信用評估體系，分散供應商和客戶基礎，降低單一來源的風險。

4.7.4 合規風險

合規風險涉及法律法規的變化，可能導致供應鏈中的某些操作不再合法或成本增加。合規風險可能導致企業面臨法律訴訟，增加額外成本。建立合規部門，密切關注法律法規變化，及時調整企業操作以符合新的合規要求。

4.7.5 環境風險

環境風險包括自然災害、環境變化等，這些風險可能對供應鏈的穩定性造成嚴重影響。環境風險可能導致供應鏈中斷，影響企業的生產和交付能力。制定應急預案，如災害發生時的快速回應機制；投資綠色技術和可再生能源，減少對環境的影響。

在改進供應鏈管理的同時，我們必須兼顧環境保護和社會責任，以符合現代企業的可持續發展要求。選擇環保材料和供應商，減少生產過程中的廢物和排放，提高資源利用率。確保供應鏈中的勞動條件符合國際勞工組織的標準，提供公平的工資和良好的工作環境。推動產品設計的可回收性和再利用性，減少資源消耗和廢物產生。與當地社區合作，通過教育和培訓專案提高供應鏈的社會責任意識。通過區塊鏈等技術提高供應鏈的透明度，確保所有環節都符合環保和社會責任標準。

4.8 實施保障措施

供應鏈管理改進方案的實施保障措施是確保改進方案能夠順利執行並取得預期效果的關鍵。



4.8.1 組織保障

企業成立由高層領導牽頭的供應鏈管理改進專項小組，負責改進方案的規劃、執行和監督。該小組應包含來自採購、生產、物流、銷售等關鍵部門的成員，以確保改進方案能夠全面覆蓋供應鏈的各個環節。在專項小組內部，應明確各成員的職責和分工，確保每個環節都有專人負責，避免責任不清和推諉扯皮的情況發生。

4.8.2 制度保障

企業結合改進方案的具體內容，修訂和完善現有的供應鏈管理制度，確保改進方案有章可循、有據可依。這些制度應涵蓋供應商管理、採購管理、生產管理、物流管理、品質管制等各個方面。為了確保改進方案的執行效果，企業應建立相應的考核機制，對供應鏈各環節的績效進行定期評估和考核。考核結果應與員工的薪酬、晉升等掛鉤，以激發員工的積極性和創造力。

4.8.3 資源保障

企業為供應鏈管理改進方案提供充足的資金支援，確保改進方案的順利實施。這些資金可用於引進先進技術、建設資訊系統、培訓員工等方面。加強對供應鏈管理人才的培養和引進，建立一支高素質、專業化的供應鏈管理團隊。

4.8.4 文化保障

企業積極營造創新氛圍，鼓勵員工提出新的想法和建議，為供應鏈管理改進方案的實施提供源源不斷的動力。企業加強供應鏈各環節的協同意識，促進部門之間的溝通和合作。通過協同作戰，企業可以形成合力，共同應對市場挑戰和競爭壓力。

第五章 結論與展望



5.1 研究結論

本次研究通過深入剖析 A 公司供應鏈管理目前所存在的問題，提出了相應的改進方法和實施策略。

5.1.1 供應商選擇與合作關係

(1) 建立長期合作關係：例如，寶鋼通過與巴西淡水河谷公司、澳大利亞哈默斯利公司等簽訂長期供礦協議，確保了原材料的穩定供應。

(2) 定期評估供應商：通過定期評估供應商的績效，包括交貨準時率、產品品質、價格競爭力等，確保與具有競爭力的供應商保持合作關係。

(3) 多樣化供應商：選擇多個供應商，以減少對單一供應商的依賴，降低供應鏈中斷的風險。同時積極培養潛在的替代供應商，打破某些關鍵材料/設備對單一供應商的高度依賴。

5.1.2 庫存管理與優化

(1) 合理規劃庫存水準：根據市場需求和生產計畫，合理規劃庫存水準，避免庫存積壓和庫存不足的情況。

(2) 實施聯合庫存管理：與合作夥伴共同管理庫存，通過資訊共用和協調，實現庫存的優化配置和風險共擔。

(3) 引入庫存管理系統：使用先進的庫存管理系統，即時跟蹤庫存水準，進行庫存預警和補貨計畫，確保庫存的及時補充。

(4) 生產計畫與流程優化：根據市場需求和客戶訂單，制定合理的生產計畫，確保生產任務的及時完成和交貨。通過減少生產環節和工序，優化生產流程，提高生產效率和降低生產成本。例如，引入自動化生產線，減少人工干預，提高生產靈活性。

(5) 物流管理與配送優化：根據產品特性和市場需求，選擇合適的物流管道和運輸方式，確保產品的及時送達。對物流配送環節進行加強管理，確保物流配送的準時、準確，提高客戶滿意度。使用先進的物流管理系統，即時監控物流狀態，及時處理物流問題，提高物流效率。

(6) 品質控制與風險管理：建立完善的品質管制體系，確保產品品質穩定可靠。對原材料、半成品和成品進行嚴格的品質核對總和控制。識別供應鏈中的潛在風險，如供應商破產、物流中斷等，並制定相應的應對措施和預案。建立風險管理機制，對供應鏈風險進行定期評估和分析，及時調整供應鏈管理策略。

5.1.3 資訊化與智慧化轉型

加強供應鏈的資訊化建設，提高供應鏈管理的透明度和可追溯性。實現供應鏈各環節的資訊共用和協同。引入先進的供應鏈管理軟體和技術，實現供應鏈的智慧化管理。資訊化與智慧化轉型回應了國家“十四五”計畫中提出的《“十四五”智慧製造發展規劃》要求。

(1) 選擇適合的技術平臺：整合現有的成熟穩定供應鏈資訊化技術平臺，如A公司目前已經部署有ERP（企業資源計畫系統）、WMS（倉儲管理以及倉儲作業管理系統）、TMS（運輸管理系統）、CRM（客戶關係管理系統）等。

(2) 建立完善的資料管理策略：確保供應鏈中的資料完整、準確和安全，建立資料備份和恢復機制。採用大資料技術，對供應鏈中的訂單資料、庫存資料、運輸資料等進行深入分析，以優化供應鏈的運作效率。

(3) 優化供應鏈流程：重新設計和優化供應鏈中的各個流程，減少冗餘環節，提高整體運作效率。實現供應鏈的自動化和智慧化管理，通過人工智慧技術預測供應鏈中的需求變化、優化運輸路線等。

(4) 加強資訊共用和協同：加強供應鏈合作夥伴之間的資訊共用，實現訂單資訊、庫存資訊等即時共用，提高供應鏈的協同性。利用物聯網技術實現供應鏈的即時監控和追蹤，提高供應鏈的可視性和透明度。

(5) 持續改進和優化：定期對供應鏈資訊化智慧化建設進行評估和回饋，及時發現問題並進行改進。跟蹤新技術和新趨勢的發展，不斷更新和優化供應鏈資訊化智慧化建設方案。



5.2 研究貢獻和不足

5.2.1 研究貢獻

本次不鏽鋼行業A公司供應鏈管理改進研究的貢獻主要體現在多個方面，這些改進不僅提升了行業的整體效率，也降低了成本，並增強了企業的競爭力和可持續發展能力。

(1) 供應商選擇與合作關係：建立長期合作關係策略有助於減少供應中斷的風險，提高生產的穩定性。定期評估供應商的績效，尋找具有競爭力的供應商。這種持續的評估和優化過程確保了供應鏈的高效率和低成本。

(2) 庫存管理：合理規劃庫存水準，避免過多的庫存積壓，減少庫存成本。同時，確保庫存充足，以滿足客戶需求。這種平衡的策略有助於優化庫存周轉率，減少資金佔用。這種模式體現了戰略聯盟精神的新型企業合作關係，能夠降低安全庫存和訂貨點，進而降低物流成本，提高物流效率。

(3) 生產計畫與流程優化：制定合理的生產計畫，根據市場需求和客戶訂單，合理安排生產任務，避免生產過剩或缺貨情況。這種靈活的生產計畫有助於減少浪費，提高生產效率。優化生產流程，減少生產環節和工序，提高生產效率。

(4) 物流管理：優化物流流程，選擇合適的物流管道和運輸方式，降低物流成本，縮短交貨時間。這種策略有助於提升客戶滿意度，增強企業的市場競爭力。

(5) 品質控制：加強品質管制，確保產品品質穩定可靠，減少不合格品和返工率。這種策略有助於避免因品質問題造成的額外成本，提高生產效率。

(6) 資料分析與資訊技術應用：利用資料分析和資訊技術對供應鏈進行即時監控和優化，提高決策的科學性和準確性。這種策略有助於企業快速回應市場變化，降低風險。



5.2.2 研究不足

在本次不鏽鋼行業A公司供應鏈管理改進研究中，確實存在一些不足之處，這些不足可能限制了供應鏈管理的進一步發展和優化。

(1) 資料和資訊共用不足：銑鋼行業供應鏈中的各個環節（如原材料供應商、生產商、分銷商等）之間缺乏統一的資訊平臺，導致資訊無法及時、準確地共用。本此改進中提出的智慧化供應鏈管理系統尚不能形成行業統一的標準和規範，導致管理系統的覆蓋面不足。如能聯合不鏽鋼行業內其他頭部企業共同參與系統標準制定和系統功能開發，則有可能形成不鏽鋼行業統一規範的智慧化供應鏈管理系統，更有利於不鏽鋼行業發展。由於資訊共用不足、覆蓋面不夠，供應鏈中的各方難以全面瞭解市場動態、客戶需求和庫存情況，導致決策失誤和資源浪費。

(2) 供應鏈管理專業人才缺乏：不鏽鋼行業A公司供應鏈管理需要既懂供應鏈又懂金融、技術的複合型人才，但目前這類人才較為短缺。針對供應鏈管理的專業培訓和教育專案較少，導致行業內人員難以獲得系統的知識和技能提升。

(3) 技術應用和創新能力不足：不鏽鋼行業A公司目前仍依賴傳統的管理模式和方法，對新技術和新模式的接受和應用能力有限。新技術的推廣還需要加大力量，A公司需要自上而下統一思想提高站位，目前投入巨大的精力和資源創建智慧化供應鏈管理系統是為企業今後的發展鋪平道路。在供應鏈管理創新方面的投入不足，導致新技術和新模式難以在行業內廣泛推廣和應用。

(4) 風險管理意識不足：不鏽鋼行業A公司在供應鏈管理中對潛在風險的識別與評估不足，導致風險應對措施不夠及時和有效。尚未建立完善的供應鏈風險管理機制，無法對風險進行全面、系統的管理和控制。

(5) 綠色供應鏈管理推進緩慢：不鏽鋼行業A公司在供應鏈管理中對環保問題的重視程度不夠，導致綠色供應鏈管理推進緩慢。同時行業內缺乏統一的綠色供應鏈標準和規範，導致企業在實施綠色供應鏈管理時缺乏明確的指導和依據。



5.3 研究展望

本次研究智慧化供應鏈管理系統中引入了大資料模型概念，在未來的不鏽鋼行業供應鏈管理中還可以引入AI技術。將AI技術引入供應鏈管理將帶來諸多好處，包括提高效率 and 降低成本、優化決策和風險管理、提高透明度和可追溯性，以及實現智慧化升級和資料驅動決策。未來，隨著技術的不斷發展和創新，AI在供應鏈管理中的應用將更加廣泛和深入。

5.3.1 效率提升與成本降低

AI技術能夠通過自動化和智慧化手段，能夠顯著提高供應鏈管理的效率。例如，機器人技術在倉庫管理中的應用，如亞馬遜的機器人倉庫管理系統，可以自動完成貨架管理、庫存管理和訂單揀貨等物流任務，極大提升了倉庫管理的效率和準確性。AI技術利用大資料分析和機器學習演算法，能夠實現對市場需求的準確預測。這有助於企業更好地制定生產計畫和庫存管理策略，減少庫存積壓和缺貨情況的發生，降低運營成本。

(1) 自動化與智慧化：AI技術的引入可以實現供應鏈的自動化和智慧化。AI技術還可以優化貨物存儲佈局，實現庫存的即時管理和追蹤，進一步提升了倉庫管理的效率。

(2) 預測分析與需求規劃：AI技術利用大資料分析和機器學習演算法，能夠準確預測市場需求。通過對歷史銷售資料、市場趨勢以及消費者行為的分析，AI模型能夠預測分析能夠減少庫存積壓和缺貨現象，從而降低庫存成本，並提高供應鏈的回應速度和靈活性。

(3) 優化供應鏈網路：AI技術可以說明企業優化供應鏈網路，實現資源的合理配置和物流的優化。通過智慧演算法和模型，AI可以分析供應鏈中的各個環節，找出潛在的瓶頸和冗餘環節，提出優化方案。例如，AI技術可以優化運輸路線和物流調度，降低運輸成本和時間；同時，它還可以優化供應商的選擇和庫存管理，確保供應鏈的穩定性和可靠性。

(4) 智慧採購與供應商管理：AI技術在採購和供應商管理方面也發揮著重要作用。通過智慧演算法和模型，AI可分析供應商的績效、可靠性和成本等因素，幫助企業選擇合適的供應商並優化採購策略。此外，AI還可以實現智慧詢價和報價系統，自動比較不同供應商的報價和服務品質，從而為企業節省採購成本和時間。

(5) 智慧客戶服務與售後支援：在客戶服務和售後支援方面，AI技術也可以提高效率 and 降低成本。例如，AI聊天機器人可以自動回答客戶的問題和投訴，提供24小時不間斷的客戶服務；同時，它還可以收集和分析客戶回饋資料，為企業改進產品和服務提供有力支援。此外，AI技術還可以實現智慧售後服務系統，自動檢測和修復產品故障，降低售後維修成本和時間。

5.3.2 優化決策

AI 技術可以實現供應鏈各環節的資訊共用和協同優化。

(1) 資料驅動決策：AI技術能夠處理和分析大量資料，為決策者提供全面、準確的資訊支援。利用機器學習演算法，AI可以識別資料中的模式和趨勢，預測未來可能的情況，為決策提供科學依據。

(2) 提高決策速度：傳統的決策過程可能涉及繁瑣的資料收集和分析，耗時較長。而AI技術可以快速處理和分析資料，加速決策過程。例如，在銷售預測方面，AI系統可以根據歷史銷售資料快速生成預測報告，幫助企業快速制定銷售策略。

(3) 提高決策準確性：AI技術通過深度學習和資料採擷，可以發現傳統方法難以察覺的關聯和規律，提高決策的準確性和有效性。例如，在供應鏈管理中，AI可以幫助企業識別潛在的供應鏈風險，提前制定應對策略，降低風險發生的可能性。在面對複雜的風險問題時，AI可以為企業提供多種決策方案，並評估每種方案的潛在風險和收益。借助AI的智能決策支援，企業可以更全面地瞭解問題、權衡利弊、制定最優決策。



5.3.3 優化風險管理

通過智慧演算法和協同平臺，企業可即時監控供應鏈的運作情況，對異常情況進行及時預警和處理，提高供應鏈的穩定性和可靠性。AI技術可以幫助企業實現對供應鏈風險的智慧識別和預警。通過對供應鏈中的各種風險因素進行監測和分析，企業可及時發現潛在風險並採取相應的措施進行應對，降低供應鏈中斷的風險。

(1) 智慧風險識別：AI技術可以即時監控企業的運營資料和外部環境變化，自動識別潛在的風險因素。通過自然語言處理(NLP)技術，AI還可以分析社交媒體和新聞報導等外部資訊，發現與企業相關的風險事件。

(2) 風險評估與量化：AI可以利用機器學習演算法對風險因素進行量化和評估，幫助企業瞭解風險的嚴重程度和可能的影響範圍。

(3) 風險預警與應對：AI可以即時監測風險指標的變化情況，一旦超過預設的閾值，立即發出預警通知。同時，AI還可以根據歷史資料和模型預測結果，為企業提供風險應對建議，幫助企業快速制定應對策略。

5.3.4 透明度與可追溯性

利用AI技術，企業可以跟蹤其供應鏈的整個過程，從供應商到最終客戶。這有助於提高供應鏈的透明度和可追溯性，使得企業能夠更好地追蹤問題並識別風險。隨著區塊鏈技術與AI的深度融合，供應鏈金融的透明度和可追溯性將得到進一步提升。區塊鏈技術可以永久記錄供應鏈中的各個環節資訊，而AI技術則可以對這些資訊進行智慧分析和挖掘，幫助企業更好地掌握供應鏈的運行狀況。

(1) 即時資料收集與分析：AI技術可以即時收集和分析供應鏈中各個環節的資料，包括供應商、製造商、分銷商、零售商以及最終消費者的資訊。通過機器學習演算法，AI能夠自動識別和分類資料，提取關鍵資訊，並生成直觀的報告和視覺化圖表。

(2) 智能追蹤與監控：結合先進的物聯網技術，AI可以即時追蹤產品從原材料到最終消費者的整個流程。在運輸車輛、倉庫等關鍵節點安裝智慧感測器，即時收集溫度、濕度、位置等信息，確保產品在運輸和存儲過程中的安全。

(3) 增強透明度：AI技術可實現供應鏈各環節之間的資訊共用，打破資訊孤島，確保所有利益相關者都能獲得準確、及時的資訊。通過AI技術生成的視覺化介面，企業可以清晰地看到供應鏈的各個環節和流程，方便管理者進行決策和監督。

(4) 提升可追溯性：AI系統可以保存供應鏈中的歷史記錄，包括產品批次、生產日期、供應商資訊等，方便在出現問題時進行追溯。通過機器學習演算法，AI可以自動識別供應鏈中的異常情況，如延誤、損壞、丟失等，並發出預警通知，以便及時採取措施。

5.3.5 智能化升級

隨著AI技術的不斷發展和應用，供應鏈管理的智慧化水準將不斷提升。未來，AI技術將更加普及和成熟，為供應鏈管理帶來更多創新和突破，實現供應鏈的智慧化升級。AI技術將說明企業實現對海量資料的快速分析和挖掘，為決策者提供科學依據和智慧化建議。這有助於企業更好地應對市場變化和挑戰，制定更加科學和合理的決策。

參考文獻



- [1] 何汝迎，“新形勢下不鏽鋼產業新格局[C]”，2020年APOL鏽與不鏽鋼產業鏈年會，論文集，(2020):9-10。
- [2] 趙萍與陳慶科，“不鏽鋼行業正處於高品質發展攻堅階段[N]”，中國冶金報，((2024-05-08)，(003)。
- [3] 郝競春，“供應鏈管理環境下不鏽鋼庫存管理模式分析[D]”，北京：對外經濟貿易大學，(2005)。DOI:10.7666/d.y707127
- [4] 黃學芬，“供應鏈視角下的S集團庫存管理優化研究[D]”，上海：上海財經大學，(2022)。
- [5] 馬妍琳、葛甯與崔靖，等，“多種牌號不鏽鋼樣品成分及雜質元素檢測方法[J]”，品牌與標準化，(2023)，(z1):102-104。DOI:10.3969/j.issn.1674-4977.2023.Z1.026
- [6] “加快推進不鏽鋼產業鏈生態圈高品質發展[J]”，中國鋼鐵業，(2023)，(4):1。DOI:10.3969/j.issn.1672-5115.2023.04.001
- [7] 萬軍與陳震，“中國關鍵礦產供應鏈面臨的挑戰與應對[J]”，世界知識，(2024)，(4):22-25。
- [8] 單朝暉，“冷軋工藝對不鏽鋼性能影響的研究[J]”，中國金屬通報，(2023)，(24):185-187。DOI:10.3969/j.issn.1672-1667.2023.24.062
- [9] 韓衛東，“河北鋼鐵集團行銷資源整合研究[D]”，北京：中國人民大學，(2008)。
- [10] 張天曉，“中礦公司辛巴威鉻礦石進口運輸方案優化研究[D]”，北京：北京交通大學，(2020)。
- [11] 國際統計資訊中心釋經組，“全球經濟蹣跚前行復蘇前景仍面臨多重風險挑戰[J]”，全球化，(2024)，(2):41-51。DOI:10.3969/j.issn.2095-0675.2024.02.004
- [12] 薄鑫濤，“不鏽鋼分類[J]”，熱處理，(2020)，(1):56。
- [13] “加快推進不鏽鋼產業鏈生態圈高品質發展[J]”，中國鋼鐵業，(2023)，(04):1。

- 
- [14] 王浩海，“論數位化時代基於物流供應鏈的企業行銷策略[J]”，*中國物流與採購*，(2024)，(06):71-72。DOI:10.16079/j.cnki.issn1671-6663.2024.06.029.
- [15] 張鴻飛，“企業物流庫存成本控制問題的探究[J]”，*審計與理財*，(2024)，(05):33- 34。DOI:10.19419/j.cnki.36-1264/f.2024.05.014
- [16] 邵巧顏，“供應鏈中內部控制的創新與挑戰[J]”，*中國集體經濟*，(2024)，(12):25-28。
- [17] 夏啟朔、於德湖與蔣偉，等，“裝配式建築PC構件供應鏈智慧化管理研究進展[J/OL]”，*施工技術(中英文)*，1-13[2024-06-25]。
- [18] 陶冶、魏震波與蘭森林，等，“考慮電力期貨交易的發電企業全市場收益優化模型[J]”，*電力建設*，(2024)，45(05):141-149。
- [19] 張雪松，“期貨短線交易概論(二)[J]”，*商品與品質*，(2011)，(48):9。
- [20] 邵運文與周宇，“商品期貨市場對外開放的國際比較與經驗借鑒[J]”，*西南金融*，(2024)，(03):19-31。
- [21] 李鑫磊，“期權套期保值在煉化企業應對價格風險中的應用探究[J]”，*國際石油經濟*，(2024)，32(05):85-92。
- [22] 洪群聯，“全球供應鏈調整變化與我國應對策略研究[J]”，*全球化*，(2021)，(01):52- 62+135。DOI:10.16845/j.cnki.ccieeqqh.2021.01.004
- [23] 吉如媚、張小甯與閔黃，“考慮轉口貿易的全球供應鏈網路關鍵節點識別[J]”，*系統工程學報*，(2023)，38(06):850-863。
DOI:10.13383/j.cnki.jse.2023.06.009
- [24] 江源，“牛欄山調整產品結構佈局多元化市場[J]”，*釀酒科技*，(2019)，(08):39。
- [25] 黎國志，“國有企業供應鏈合規管理的難點及有效應對[J]”，*現代企業*，(2023)，(11):19- 21。
- [26] 巫彬，“國內外自由貿易區研究：進展與前瞻[J]”，*大連海事大學學報(社會科學版)*，(2024)，23(02):45-55。
- [27] 陳嶽，“石油瀝青期貨市場建立對瀝青卷材生產企業的影響[J]”，*中國建築防水*，(2014)，(01):1-5。DOI:10.15901/j.cnki.1007-497x.2014.01