

摩托车零部件及配件企业可持续发展战略

目录

序言	3
一、摩托车零部件及配件生产计划的含义与指标	3
(一)、生产计划的含义与指标	3
二、摩托车零部件及配件企业战略的制定	6
(一)、摩托车零部件及配件企业战略的制定	6
三、摩托车零部件及配件技术创新的含义	8
(一)、技术创新的含义	8
四、技术贸易	9
(一)、摩托车零部件及配件技术贸易	9
五、摩托车零部件及配件生产控制的概念	14
(一)、摩托车零部件及配件生产控制的概念	14
六、生产控制的基本程序	15
(一)、摩托车零部件及配件生产控制的基本程序	15
七、技术贸易	18
(一)、技术贸易概述	18
(二)、技术贸易的国际合作	20
(三)、技术贸易风险管理	21
八、企业技术创新的内部组织模式	23
(一)、内部孵化	23
(二)、技术创新小组	24
(三)、新事业发展部	25

九、技术创新的过程与模式	26
(一)、需求拉动创新模式	26
(二)、交互作用创新模式	28
(三)、A-U 过程创新模式	29
(四)、系统集成和网络创新模式	30
十、摩托车零部件及配件项目风险对策	32
(一)、加强摩托车零部件及配件项目建设及运营管理	32
(二)、采取多元化融资方式	32
(三)、政策风险对策	33
(四)、市场风险对策	33
(五)、技术风险对策	34
(六)、资金风险对策	35
十一、渠道扁平化	35
(一)、渠道扁平化的概念	35
(二)、渠道扁平化的原因	36
(三)、渠道扁平化的形式	37
十二、摩托车零部件及配件项目概况	39
(一)、摩托车零部件及配件项目基本情况	39
(二)、主办单位基本情况	40
(三)、摩托车零部件及配件项目建设选址及用地规模	41
(四)、摩托车零部件及配件项目总投资及资金构成	42
(五)、摩托车零部件及配件项目资本金筹措方案	44

(六)、申请银行借款方案	46
(七)、摩托车零部件及配件项目预期经济效益规划目标	47
(八)、摩托车零部件及配件项目建设进度规划	49
十三、SWOT 分析说明	51
(一)、优势分析(S)	51
(二)、劣势分析(W)	52
(三)、机会分析(O)	53
(四)、威胁分析(T)	55
十四、发展规划分析	57
(一)、公司发展规划	57
(二)、保障措施	58
十五、渠道冲突管理	62
(一)、渠道冲突的界定和分类	62
(二)、渠道冲突产生的原因	63
(三)、渠道冲突的处理	65
十六、库存控制	66
(一)、库存控制的概念	66
(二)、库存的合理控制	68
十七、分销渠道运行绩效评估	70
(一)、渠道畅通性评估	70
(二)、渠道覆盖率评估	71
(三)、渠道财务绩效评估	72

十八、生产控制的方式	74
(一)、生产控制的方式	74
十九、人才队伍建设	75
(一)、人才战略规划.....	75
(二)、人才培养与发展.....	76
(三)、人才激励与留存.....	77
(四)、跨文化团队管理.....	79
二十、生产调度	81
(一)、生产调度的概念	81
(二)、生产调度工作的主要内容与基本要求.....	82
(三)、生产调度系统的组织	83
(四)、调度工作制度.....	84

序言

在全球化经济的大背景下，随着市场竞争的日益激烈，摩托车零部件及配件企业必须制定清晰的战略发展规划以确保其长远发展与竞争优势。本文档旨在分析当前的市场环境，制定摩托车零部件及配件企业的发展目标，并规划出一系列具体的策略和执行步骤来达成这些目标。本方案强调对内外部环境的系统分析，以及资源配置的优化。请注意，此方案不可作为商业用途，只用作学习交流，请读者在应用本方案时对企业特定情况进行适当调整。

一、摩托车零部件及配件生产计划的含义与指标

(一)、生产计划的含义与指标

(一) 摩托车零部件及配件生产计划的涵义

制定生产计划是为了全面规划企业生产运营系统，包括产品的品种、质量、产量以及产值等生产任务，并安排产品的生产进度。生产计划并非只关乎某几个特定生产岗位或某一生产线的活动，也不涉及产品生产的具体机器设备、人力资源等细节问题，而是提供指导企业计划期生产活动的整体方案。

生产计划工作是通过综合平衡，为生产系统提供优化的生产计划，

涉及到企业的中长期生产计划、年度生产计划以及生产作业计划三个

层次。这三个计划相互关联、相互依存，形成了完整的生产计划体系。中长期生产计划是企业发展计划的一部分，规划了企业未来三至五年的生产能力、技术改造、设备投资等方面。年度生产计划则是企业年度经营计划的核心，基于企业的经营目标和市场需求，确定了产品的品种、质量、产量等生产指标。而生产作业计划则是年度生产计划的具体实施，将生产任务分解、分配给各个生产单元，以确保实现年度计划。

（二）生产计划指标

生产计划指标的制定是生产计划中的关键内容，旨在有效、全面地指导企业计划期的生产活动。生产计划指标主要构建了产品品种、产品质量、产品产量和产品产值四个主要方面的指标体系。

1. 产品品种指标：产品品种指标规定了企业在报告期内所生产产品的名称、型号、规格和种类。这一指标不仅反映了企业对社会需求的满足能力，还显示了企业的专业化水平和管理水平。确定产品品种首先要考虑市场需求和企业实力，确保产品品种在市场中保持平衡。

2. 产品质量指标：产品质量指标是企业经济状况和技术水平发展的重要标志之一。它通过统一规定质量参数，形成质量技术标准。这包括产品内在质量和生产过程中的工作质量，如质量损失率、废品率等。

3. 产品产量指标：产品产量指标是企业一定时期内生产的、符合产品质量要求的实物数量。这一指标反映了企业的生产水平，用于制定和检查产量完成情况、分析产品之间的比例关系以及进行产品

平衡分配。

4. 产品产值指标: 产品产值指标以货币形式表示产量指标, 能够综合反映企业生产经营活动成果, 方便不同行业间的比较。产品产值指标包括工业总产值、工业商品产值和工业增加值三种形式, 各自用途不同, 例如工业总产值反映了一定时期内工业产品的总量, 而工业增加值则更真实地反映了企业生产活动的最终成果。

(三) 编制生产计划的步骤

制定生产计划是一个复杂而系统的过程, 包括以下关键步骤, 以确保计划的有效性和可行性。

1. 调查研究: 生产计划的第一步是进行调查研究, 深入了解企业内外的经营环境。这涵盖了国内外市场信息、上期产品销售情况、合同执行状况、成品库存等。还需对企业的生产能力、原材料及能源供应、成本与售价等进行详尽调查。

2. 统筹安排, 初步提出生产计划指标: 在这一阶段, 需要制定多个生产计划方案, 并从中选择一个最为满意的。这包括产量指标的优选和确定、产品的生产进度安排、各产品品种的合理搭配, 最终将企业的生产指标分解为各个分厂、车间的具体生产指标。

3. 综合平衡, 编制计划方案: 制定和优化计划方案时, 需要全面反复地进行综合平衡, 考虑生产任务与生产能力、劳动力、物资供应、生产技术准备等方面的平衡关系。这确保计划是全面且可行的。

4. 生产计划大纲定稿与报批: 经过综合平衡后, 对计划进行适度调整, 准确制定各项生产指标, 并提交给总经理或上级主管部门批

准。生产计划大纲的核心内容包括编制生产计划的指导思想、主要生产指标、完成计划的难点和重点、采取的关键措施，以及生产计划表等详细内容。

5. 监控执行，实时调整：一旦生产计划定稿并获得批准，就需要在执行阶段进行实时监控。这包括对生产过程中的各项指标、生产进度、原材料供应、劳动力利用等进行全面而及时的监测。引入信息技术和数据分析工具有助于实现对生产活动的实时追踪，并及时调整计划以确保顺利执行。

6. 持续优化，提高生产效能：制定和执行生产计划是一个不断优化的过程。企业应该建立一个反馈循环，不断总结经验教训，评估计划的实际效果，并根据反馈结果进行持续改进。通过分析历史数据和生产绩效，企业可以识别出改进的空间，进而调整生产计划的方向和策略。引入新技术和管理方法也是提高生产效能的途径，例如自动化生产线、员工培训和技能提升、供应链的优化等。

通过严格按照以上步骤进行生产计划的制定和执行，企业能够更好地适应市场的竞争和变化，提高生产的灵活性和适应性，实现经济效益的最大化。

二、摩托车零部件及配件企业战略的制定

(一)、摩托车零部件及配件企业战略的制定

摩托车零部件及配件企业战略的规划是从企业整体发展的角度

出发，以实现企业的使命和战略目标为指导，全面分析行业的变化趋势，评估和预测竞争对手的行动，制定企业战略的整个过程。战略的制定实质上是一项决策过程，若企业不能科学有序地管理战略制定的所有环节，将难以及时有效地制定出正确的经营战略。

（一）确立企业愿景、使命与战略目标是制定企业战略的首要任务。

1. 企业愿景是通过内部成员共同制定，形成大家共同努力的未来方向。愿景不仅仅是高层管理者的责任，每位员工都应该参与，通过共识达成，以使愿景更富有价值和竞争力。

2. 企业使命阐述了企业的根本性质和存在理由，为战略目标的确定提供基础。使命的明确有助于确立企业的经营主线，提高整体运行效率。

3. 企业战略目标是在一定时期内预期达到的理想成果，必须具有积极的引导和激励作用。目标的制定需要考虑不同类型企业的盈利、服务、员工和社会责任等方面，以符合社会道德标准。

（二）制定战略方案需要全面考虑内外部环境的因素。

1. 通过与战略专家和相关人员的合作，制定详细的战略方案，确保行动计划的实施。

2. 分析内外部因素，识别相似战略，并判断其适应性和可能的缺陷。在此基础上，修订或制定新的战略方案，以确保与企业目标和环境相一致。

（三）评估和选择战略方案是确保战略有效性的关键步骤。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/345302202001011222>