



迈隆月刊

2017年10月刊 · 总第七期

公司要闻

Company News

03/ 三只老鼠，让我理解了绩效考核的精髓

04/ 2017年10月6S评比结果

部门资讯

Department Information

05/ 事半功倍的部门有效沟通 —— 管理部

07/ 大众后备箱开启系统主机PCBA FCT检测系统 —— 研发部

08/ 积极加入到成本管控的队伍中去 —— 生产部

09/ 售后服务增长趋势 —— 质量部

11/ 基于ERP的采购业务管理与控制 —— 采购部

12/ 职责与沟通 —— 销售部

13/ 仓储空间如何合理的利用 —— 物流仓储部

卷首语

有位师傅要徒弟整理庭园。第一个徒弟粗心大意，割草砍树，未见庭园之美，反添荒凉之感；

第二个徒弟很用心，不但整地除草，还依地形地貌，植花蒔草，庭园一下变得有气势、有特色。

师傅对第一个徒弟说：“你做完了。”

对第二个徒弟说：“你做好了。”差别立现。

有人为赶做完，草草了事；

有人为求做好，费尽心力。

结果一个有负所托，一个有了交代。

当然评价有所不同。

聪明如你，“做完”需耐心，“做好”需智慧。

主办单位 江苏迈隆电子科技有限公司

电话 0512-63150166

传真 0512-63082772

官方网站 www.mic-ron.com

电子邮箱 kefu@mic-ron.com

地址 江苏省苏州市吴江区

运东经济开发区叶锦路8号

邮编 215200



—— 官方微信 ——



三只老鼠，让我理解了绩效考核的精髓

三只老鼠一同去偷油喝。他们找到了一个油瓶，但是瓶口很高，够不着。三只老鼠商量一只踩着一只的肩膀，叠罗汉轮流上去喝。当最后一只老鼠刚刚爬上另外两只老鼠的肩膀上时，不知什么原因，油瓶倒了，惊动了人，三只老鼠逃跑了。回到老鼠窝，他们开会讨论为什么失败。

第一只老鼠说，我没有喝到油，而且推倒了油瓶，是因为我觉得第二只老鼠抖了一下。

第二只老鼠说，我是抖了一下，是因为最底下的老鼠也抖了一下。

第三只老鼠说，没错，我好像听到有猫的声音，我才发抖的。

于是三只老鼠哈哈一笑，那看来都不是我们的责任了。

这样的情况，在许多公司里好像也是有所闻。在一次企业季度绩效考核会议上，营销部门经理A说：“最近的销售做得不太好，我们有一定的责任，但主要的责任不在我们，竞争对手纷纷推出新产品，比我们的产品好。所以我们也很难做，研发部门要认真总结。

研发部门经理B说：我们最近推出的新产品是少，但是我们也有困难呀。我们的预算太少了，就是少得可怜的预算，也被财务部门消减了。没钱怎么开发新产品呢？

财务部门经理C说：我们削减了你们的预算，但是你要知道，公司的采购成本一直在上升，我们当然没有多少钱投在研发部了。

采购部门经理D说：我们的采购成本是上升了10%，为什么你们知道吗？俄罗斯的一个生产铬的矿山爆炸了，导致不锈钢的价格上升。

这时，ABC三位经理一起说：哦，原来如此，这样说来，我们大家都没有多少责任了，哈哈哈哈哈.....

人力资源经理F说：这样说来，我只能去考核俄罗斯的矿山了。

这个问题之所以有趣，就是在我们的身边也经常发生，而大家却也似乎总是找不到问题的症结所在，最终就只能归咎到中国人的通病：一出事情，大家首先想到的是推却责任，而不是去思考如何解决问题。

各部门都不能把所谓的客观因素当原因，责任人人有份，许多问题的解决都不会是“自古华山一条路”，每个部门应该都多少能找到解决之道，这就是主观态度问题了。

推诿只是表面现象，内因还是职业素质的表现。1.没有团队精神；2.没有责任心；3.没有面对错误的勇气；4.不能反求自己；5.凡事归罪于外部；6.饱汉不知饿汉饥，自己吃饱了万事大吉.....

对照这些表现，我们该思考或改变些什么呢？

2017年10月份6S评比结果

2017年10月分别由采购部和工程参与进行2次6S稽核评比，具体评分及奖惩如下：

类别	部门	期数	异常数	得分	未满合格线惩罚	异常数惩罚	惩罚总计	月平均分	系数（=100/合格分）	最终分值（月平均分*系数）	名次	奖励
A	销售部	I	0	100	无	0	0	100	1.05	105.26	1	75
		II	0	100		0						
	工程一部	I	0	100	无	0	0	98.5	1.05	103.68	4	0
		II	1	97		0						
	财务部	I	0	100	无	0	0	100	1.05	105.26	1	75
		II	0	100		0						
	生产计划部	I	0	100	无	0	0	100	1.05	105.26	1	75
		II	0	100		0						
	品质部	I	2	96	无	0	0	96.5	1.05	101.58	6	0
		II	1	97		0						
B	采购部	I	0	100	无	0	0	100	1.05	105.26	1	75
		II	0	100		0						
	管理部	I	2	96	无	0	0	98	1.05	103.16	5	0
		II	0	100		0						
	生产部	I	5	93	无	50	50	93.5	1.11	103.89	3	0
		II	4	94		0						
	仓储物流部	I	3	94	无	0	0	93.5	1.11	105.00	2	0
		II	3	95		0						

自公告发布之日起，请各部门负责人根据评比结果及时至财务部处理奖惩。

在此也恭喜**销售、财务、计划、采购部**10月份荣获【6S月度优秀团队】称号，共奖励300元。

11月份起，因生产计划部与物流仓储部合并，新生管部将参与B类部门的6S考核。

事半功倍的部门有效沟通

有时，你认为十万火急的事，到了其它部门主管口中，竟然成了“芝麻绿豆大的事”；有时，原本应该合作解决的问题，到了跨部门会议上，又沦为“各弹各的调”，找不到共识，甚至演变为“针尖对麦芒”。

在不同部门各有不同立场与利益的情况下，怎样才能把话说清楚，把成果做出来？毕竟公司的共同目标才是最重要的。

那么怎样才能达到你的沟通目的？

1、事前准备

在你跟同事讨论事情之前，先把一些基本问题想清楚：

- 你希望对方帮你做什么事？
- 你认为他会要求你做什么？
- 如果对方不同意你提出来的做法，有没有其它选择方案？
- 如果双方没共识，你会有什么后果？对方又会有什么后果？

2、开诚布公

你面对的是必须长期共事的同事，因此，凡事以诚实为上策，最忌欺骗、隐瞒事实，破坏信任关系。部门间一旦缺乏信任感，会加重彼此的防御心，沟通时就会有所保留，甚至隐藏一些重要信息。相反的，互信会让双方在沟通时打开心防，他们会明白说出自己的需求与考虑，并且提高合作意愿，共同解决问题。诚信沟通有三个要素：

- 错的不要解释，务必不要争执；
- 不中断对方说话；

- 微笑再微笑；

3、信息准确

当你针对某件项目或议题，进行完跨部门沟通后，务必要回到自己部门，向部属清楚传达最新进度与讯息。很多时候，跨部门会议中所决定的事项，必须交由各部门的一线人员去执行，因此，一定要确保所有信息传达无误，才不会让好不容易达成的共识大打折扣。为了确保沟通信息无误，管理者可以利用以下几个方法：

- 向对方重复沟通中的主要内容；
- 利用澄清的方式提出不明白的内容；
- 谈论重点议题时尽量不要打断对方讲话。

4、共同目标

无可讳言，各部门间一定同时存在合作与竞争关系。部门间若想进行建设性的沟通，一定要强调彼此的合作关系，竞争意味愈淡愈好。合作的关键在于拥有共同目标。

因此，尽量去创造一个横跨各部门的共同目标，然后一起努力，就算有争执也没关系。因为，就如苹果计算机创办人贾伯斯所言：“如果每个人都要去旧金山，那么，花许多时间争执走哪条路并不是问题。但如果有人要去旧金山，有人要去圣地亚哥，这样的争执就很浪费时间了。在跨部门沟通中，达成一致的目标需要弄清楚四个问题：

- 双方的共同目标是什么？
- 有什么阻碍双方合作？

事半功倍的部门有效沟通

- 创造共同目标的资源是什么？
- 合作的价值是什么？

我们可以对照以上方法，尝试改变我们的沟通方式，来避免费时费力的无效沟通，提升团队凝聚力，以把时间更多的花费在产品的效率及质量的提升上，为公司的共同目标一起奋斗。

· 本月新进员工 ·

迈隆电子，作为一家飞速向前的高新技术企业，专注于自身产品，技术，管理等能力的不断提升，致力于成为行业领先并具影响力的国际化公司。

以此为目标，2017年10月，迈隆很高兴的迎来2位新成员，他们的加入，进一步壮大了迈隆团队，同时也为迈隆增添新的活力和激情，迈隆也希望用你们的专业知识和经验，坚韧的意志和创新的理念，以及秉承团队合作的精神，让迈隆这列正在飞速的动车注入源源不断的动力。

让我们热烈欢迎他们的到来，并真诚地祝愿他们在日后的工作中一切顺利，在迈隆这个大家庭里创造更加骄人的成绩。

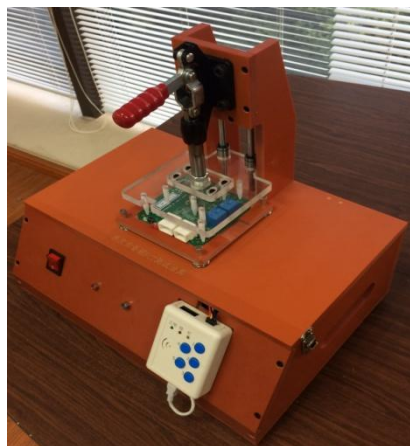
姓名	部门	职务	入职时间
李开庭	研发部	结构工程师	2017年10月9日
李富强	工程部	机构工程师	2017年10月11日

大众后备箱开启系统主机PCBA FCT检测系统

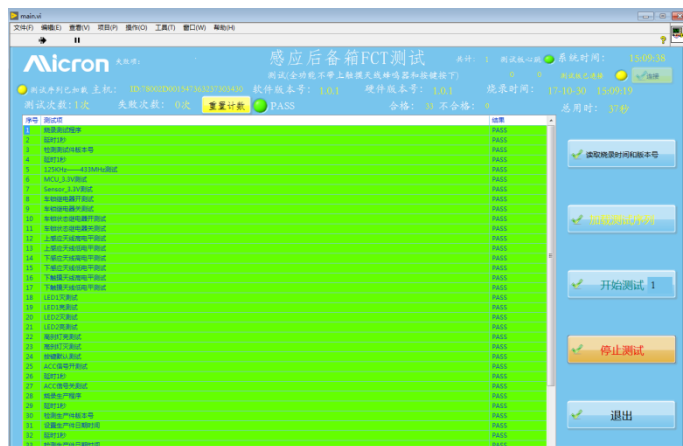
针对大众后备箱开启系统的主机PCBA的来料质量管控和产品追溯的需求，由研发部主导开发的后备箱开启系统主机PCBA FCT检测系统应运而生。此FCT检测系统主要分为三大部分：FCT检测治具、测试用电脑、检测软件。

当供应商主机PCBA来料时，使用FCT检测系统对来料进行抽检，IQC可以快速的发现来料的质量问题，便于其掌握该批次来料的整体质量状态。同时，FCT检测系统弥补了原先对于主机PCBA来料功能检验的不足，其将检验的方向由被动检验转变成主动控制，真正实现了质量控制前移，把质量问题发现在最前端，减少质量成本。

目前我司开发的大众后备箱开启系统主机PCBA FCT检测系统功能上还增加了主机PCBA自动烧录功能，在上线前的全功能检测的同时，将生产程序烧录到主机PCBA上，以提高生产效率。FCT检测系统在检测和烧录完成时将自动生成一份检测报告，报告中记录了PCBA的序列号、烧录生产程序时间、烧录生产程序版本号信息、测试结果等信息。IPQC可以通过FCT检测系统读取主机PCBA序列号、烧录生产程序时间和生产程序版本号，以追溯PCBA的生产批次和相对应的功能检测结果。通过此方法可以对客户返回的问题产品进行快速、有效的分析，利于问题的有效解决。



FCT治具



FCT检测画面

智能后备箱感应开启测试报告

Start Time: 2023-03-07 10:07:07

Statistics: Pass: 33 Fail: 0

序号	测试项	Count	Pass	Fail
1	烧录程序版本	1	1	0
2	烧录时间	1	1	0
3	烧录程序版本号	1	1	0
4	烧录时间	1	1	0
5	烧录程序版本号	1	1	0
6	烧录时间	1	1	0
7	烧录程序版本号	1	1	0
8	烧录时间	1	1	0
9	烧录程序版本号	1	1	0
10	烧录时间	1	1	0
11	烧录程序版本号	1	1	0
12	烧录时间	1	1	0
13	烧录程序版本号	1	1	0
14	烧录时间	1	1	0
15	烧录程序版本号	1	1	0
16	烧录时间	1	1	0
17	烧录程序版本号	1	1	0
18	烧录时间	1	1	0
19	烧录程序版本号	1	1	0
20	烧录时间	1	1	0
21	烧录程序版本号	1	1	0
22	烧录时间	1	1	0
23	烧录程序版本号	1	1	0
24	烧录时间	1	1	0
25	烧录程序版本号	1	1	0
26	烧录时间	1	1	0
27	烧录程序版本号	1	1	0
28	烧录时间	1	1	0
29	烧录程序版本号	1	1	0
30	烧录时间	1	1	0
31	烧录程序版本号	1	1	0
32	烧录时间	1	1	0
33	烧录程序版本号	1	1	0

Copyright 2023 江苏迈微电子科技股份有限公司 All Rights Reserved

测试报告

积极加入到成本管控的队伍中去

经历10月国庆节的短暂的休假期后，在本月公司召开的月度经营会议上虽然营收相当的可观，但是投入的人力、材料、管理、研发费用等一系列的成本过高，与实际盈利不成正比。成本过高问题在目前不管是有规模还是作坊式小厂都是存在的。所以如何降低经营成本成为本月最热的话题，有几个方法可以借鉴；

一是尽量采用高科技的设备，来提高生产效率。高科技设备包括采用机器人技术。但是有个前提条件是，企业方要培训出专业的设备维修与维护人员。高科技设备，能够以更少的员工，生产出更多的产品。

二是用高熟练度与高技能的知识型员工。当知识运用在生产运营上，能产生更多的价值。

三是把一些非核心业务外包，让有优势的企业承担本企业的产品制造，本企业专注于核心的能力、设计、营销方面。

四是提高员工的培训力度与水平。培训要培育员工们的实用与实战技能，而非其它的东西。

五是运用先进的管理方式来管理企业。

以上五个方面，做得好，皆能降低经营成本。好与不好，成本降不降得下来，这就要看企业的管理水平了。

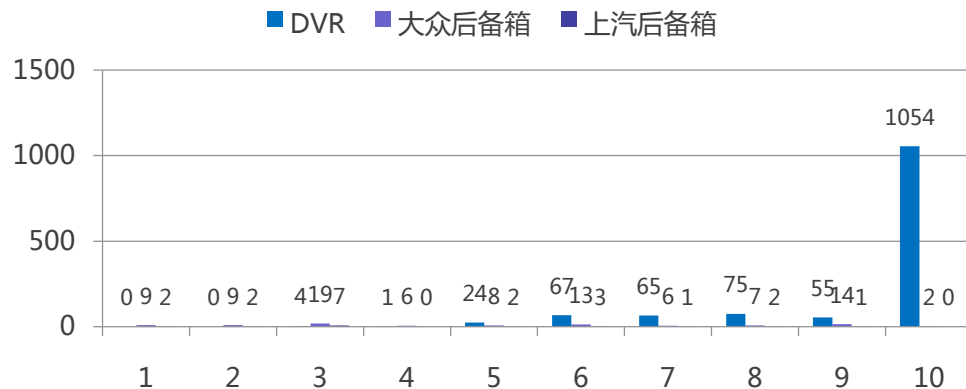
当然降低成本最直接的马上立竿见影是人员的减少，最快第一时间可以体现成本降低的。在本月针对现场直接作业OP进行一轮工序调整及减少无效工时的浪费来精简人力。随着大家的一起努力，效果还是很明显的。举例在制造端原本DVR 行车记录仪原本直接参与生产的OP人力：54人，通过IE和产线不断的努力下目前已经缩减为：47人，直接节省了7人一个月的人工成本就直接下降2.8万元，效果还是很明显的。当然人力的成本降低也是需要一定的时间的，分为第一阶段、第二阶段，预计第二阶段目标下降到44人，月产能维持不变。

同时人力成本降低只是排在第一个，对于公司来讲材料成本也会大头。但是这个周期会比较长很多因素不确定的，目前针对所有的材料进行一次筛选的动作，针对目前品质要求的标准进行评估是否过高，是否有必要，如标准下调相对应的成本能降低多少。如塑胶喷漆和不喷漆、取消喷漆改成模具咬花等方式，包材纸箱的跌落测试要求的强度直接关系到材料的结构等。

对于成本的降低当然不是企业要求后，各部门才积极的去想办法。这个意识应该灌输到每一个员工的思想，只要能降低企业的成本，可以大家进行头脑风暴去想去，能主动的去做这件事情。就像大家去餐馆吃饭都会有类似于浪费粮食一些标语，不知不觉中大家点餐时会考虑一下几个人是否能吃完这些菜问题。持续的改善是没有期限，降低成本是每位员工都要去考虑的事情，不是哪一领导或管理层的事。

售后服务增长趋势

售后退回数据



上图中是2017年1月至10份的售后退换货数据，从开始的每月几台到后面的每月几十台，再到后面的上千台，客退数据随着我司出货到客户的数量不断增多，图中反馈的信息是问题在持续发生成很难解决的大难题。

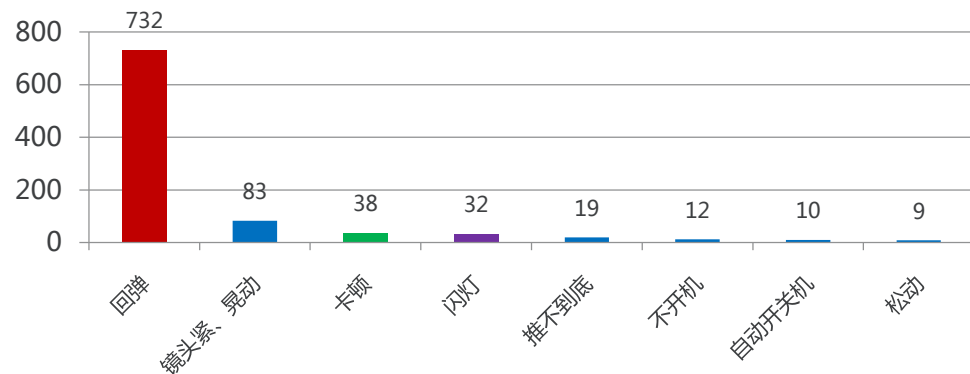
日常组装的小问题，不能及时解决。最终到可退品成十，成百，成千的趋势累计反退回处理，失效成本从小数目，逐步累计成大数字。

别让小问题成为持续改善中的难题，别拿问题不当难题，首先树立认识，接受问题的态度，再到解决问题的方法，和执行的力度。在管理中最可怕的是小问题，麻木不仁，视而不见，最终拖成大问题需要大成本来解决。

日常工作中我们总是会遇到很多问题，只有不断发现问题，不断解决问题，我们才能提升能力，我们才能积累更多的业绩，我们才能健康成长。既要敏锐地发现问题，又要果断解决问题。处于初始状态的问题，都是很容易解决的小问题，不需要耗费更多的资源，就能事半功倍迎刃而解。我们常说将问题消除在萌芽状态，就是善于发现那些很容易被人忽视的小问题，很容易被忽视的局部问题，很容易被忽视的个别问题，很容易被忽视的一般性问题。

面对尚未成堆、没有放大的小问题，往往是基层不愿意说，上级不屑于问。小问题提不上议事日程，小问题不屑一顾，小问题很容易被淡忘。于是，一拖再拖，小问题就拖成了大问题，拖成了全局性问题，拖成了普遍性问题，拖成很难解决的大难题。

退回主要不良现象



主要问题点为机构组装性问题：镜头回弹，过紧，过松，卡顿；功能性问题：闪灯，不开机，自动开关机

售后服务增长趋势

“畏在于惧小，智在于治大，战乱在于断然。”冰冻三尺非一日之寒，很多大问题都是由小问题演变而来。由此，我们不难看出，项目管理中，最为可怕的还是小问题，最可怕的是对小问题的麻木不仁，最可怕的还是大洋彼岸“得克萨斯州”的那只可能引起风暴的“蝴蝶”。解决问题慢半拍，难题积累就要快一倍。随时清点身边的小问题，扑下身子解决小问题，断然决然解决小问题，解决问题不过夜，就没有难题找上门。

对问题不能司空见惯，不能习以为常，不能无所用心，不能放任自流。小问题刚开始所呈现的症状可能还是一个病灶，只需简单的处理，就能消除炎症；如果没有及时妥善解决，一旦毒性不断积聚，症状就会恶化，就很容易变成不断扩散的癌细胞，又是吃药，又是化疗，直接破坏整个机体的免疫力，根治起来就十分困难。

新开工项目，制定方案，我们都能对问题高度重视，努力将项目实施过程中可能发生的问题找出来，通过科学的施工组织方案，严格预控，对问题各个击破。然而，当项目接近尾声的时候，很容易出现“曲未终，人先散”的现象，放松对问题的警惕性，客观存在的问题开始悄悄集聚。结果必然是一封接一封的告急电报，只有调集大量资源，组织事倍功半的大会战，耗费大量的人力物力财力，才能画上一个很不光彩的休止符。

有些项目不达标的原因之一，就是将小问题拖成大问题，自己给自己设置障碍，浪费资源，浪费时间和空间，无限放大成本，增加无效成本，增加不必要的投入。而经营业绩优秀的项目，管理者都是解决问题的高手，任何细小的问题都逃不出管理者敏锐的眼睛。在这些项目，越是收尾配套，越是紧紧盯住各种问题不放松，解决问题的机制始终不会失灵，对各种问题的警觉，一直保持到项目顺利通过竣工验收。与此同时，也将业主对项目、对企业的良好印象，一路保持到终点。

解决大难题，需要大智慧；解决小问题，既要有智慧，还要有耐心、耐力和耐性。干净利落地解决好小问题，同样考量着企业的诚信度。我们常说，关注细节，细节决定成败，一定程度上，关注细节就是不放过任何一个细小的问题。我们一定要防止将问题演变成难题，打乱整体战略部署，加大整个战区的作战成本。

严格责任体系，严格标准化管理，每个项目都将问题消除在萌芽状态，每个项目都能自我化解矛盾，每个项目都能避免“起火冒烟”，每个项目都不占用份外资源，就能大大提升企业经营能力，提高生产效率，始终保持良好的诚信记录。

采购管理五大要素

采购活动必须要围绕“时”、“价”、“质”、“量”、“地”等基本要素（5R）来开展工作，即要“适时（Righttime）”、“适价（Rightprice）”、“适质（Rightquality）”、“适量（Rightquantity）”和“适地（Rightplace）”地进行采购。

一、恰当的采购时机

根据企业事先安排好的生产计划，如果因物料未能如期到达，往往会引起企业内部生产无法顺利进行，出现停工待料，进而导致产品延期下线，不能按计划出货，引起客户强烈不满；若物料已经提前很长时间就储存在仓库中，又会造成采购资金的大量积压和仓储管理成本的浪费。因此，采购人员要扮演好协调者与监督者的角色，去督促供应商按预定时间交货。

二、适当的采购价格

确保采购价格适当，即适价原则，是指在确保采购物料品质相当的情况下，价格不高于同类物料的价格。要确定合适的采购价格，往往要经过报价、比价、议价、定价几个环节的努力。

三、恰当的供货地点

确保供货地点恰当，即适地原则。在与距离较近的供应商合作中，企业往往容易取得主动权。供应商与企业之间的距离越近，协调沟通就越方便，所需的运输费用就越低，成本自然也就越低，同时也有利于紧急订购时的时间安排。

四、合格的物料品质

保证物料品质合格，即适质原则。在日常的采购作业中，采购人员要安排部分时间去推动供应商完善品质体系，不断改善和稳定物料品质。

为确保产品质量，采购人员可以从以下两个方面入手：

- 1、将产品的合格率作为考核产品的完成情况的指标之一。
- 2、做好产品入库前的抽检工作，对于存在较多质量问题的物料，企业应坚决要求退货或换货，并酌情要求供应商赔偿由此造成的经济损失。

五、合适的采购数量

合适的采购数量，即适量原则。虽然采购量多可能使得采购价格更低廉，但这并不意味着采购量越大，就会使采购成本越低，对企业越有益。

很多采购人员会遇到这样的情况：若物料采购量过小，则采购次数增多，采购成本提高；若物料采购量过大，又会造成存货储备成本过高，造成资金流动障碍。因此，采购人员应对储存成本、资金的周转率、物料需求计划等予以综合考虑，继而计算出最经济的采购量。

在实际采购工作中，采购人员会发现“5R”很难面面俱到，如果过分强调“5R”中的一方面时，就往往要牺牲其他方面作为补偿。例如，如果企业过分强调采购质量，那么供应商给出的价格可能就不是市场最低价。因此，采购人员必须能够着眼全局，准确评估企业对所购物料的各方面需要，以便在与供应商谈判时提出合理的要求，从而争取更多机会，从供应商处获得更为合理的报价。

职责与沟通

一个企业，无论是部门与部门之间，部门与人之间，人与人之间，都必然存在沟通协调的问题。建立一套包括各部门在内的工作流程，让每个员工清楚自己在公司内部的位置。只有在明确部门职责的情况下，才知道该部门应该接受或者发出何种信息，否则信息的发送和接收都会变的没有目标，没有效果。无论职位的大小都有着对应工作的职责，以销售助理为例，协助好每位业务员的后勤工作，不出差错是我的职责所在。

怎么定位一名称职的销售助理呢？很多人认为优秀的销售助理是公司销售部的管理者、是销售经理最得力助手；优秀的销售助理是销售人员的后盾、是保障；优秀的销售助理是销售部稳定的基石。那么工作中还需要做到那些熟悉的事情呢？

销售助理要做到4个熟悉：熟悉客户；熟悉业务流程；熟悉工作职责；熟悉公司产品；熟悉不是停留在纸面上，而是能理解，能分解工作。

一个销售助理的主要工作包含：

1、销售合同及营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管；

重要文件复印，能随时找到；同时销售助理要保证销售合同安全性，及保守商量秘密，重要合同在没有经理允许下不外传，不外借；

2、负责各类销售周、月、季、年度的销售数据统计、制作、编写；

此项目工作的基本要求是保证数据及时提供，然后再根据此数据设立定期反馈机制，再保证数据的真实性、客观性、准确性。

3、周会会议的记录、信息传递；

参加周度会议及各类销售、管理会议时记录并整理会议内容成文，同时将记要发给与会者、缺席者、及相关部门。

4、费用报销；根据财务制度，配合财务工作。

5、横向部门的及时沟通；沟通是非常重要的衔接工作，有效的沟通与协调是企业发展的关键。

这里就要提一下9月份通用订单26697141这款产品的活动，每次的订单感觉就是场仗，收到订单都会第一时间与工厂计划员沟通产品的预计交货这件头等大事，客户要货急，工厂的产能饱和，销售部、计划部、仓储部等都为满足客户交货的事情捏把冷汗，生怕影响客户交货时间。不过，最终还是和业务一起跟客户谈妥了延期交货，让紧张的节奏缓慢下来。

企业是一个有机整体，企业内的各部门就像是人体的各个器官。犹如人体一样，企业内部要上通下达，这样企业内各部门之间的相互沟通和协调就非常重要。

企业有着明确的发展目标，每个部门，每个人积极有效的沟通，朝着一个胜利的目标共同努力，持续发展！

仓储空间如何合理的利用

仓库就是货物简单码放的地方？显然不，在库内，从卸货、上架到出库，每一个环节都是极讲究的，看似简简单单的一个货架，里面都藏着大学问。在相同的空间内，一方货架如何能够承载最多货物，达到空间利用最大化，是仓储行业一直以来比较关注的问题。

近些年，随着仓储需求的激增和用地面积的吃紧，密集存储的概念倍受欢迎。穿梭式货架系统作为解决方案之一应运而生，它是一种由货架、穿梭车和叉车配合使用的货架系统。此种货架不仅能够极大地节省存储空间，还能高效灵活地进行货物存放。

密集：货物最高密集度存放，充分利用库房空间，显著减少库房建设费用，空间利用率达80%以上；

灵活：货物先进先出、先进后出可自由选择，使货物存取更灵活；

高效：叉车无需驶入，节省了操作时间，提高人员及货物的安全性；

安全：抗地震安全性能大大高于其他形式货架，结构更稳固，安全系数更高。

不是仓库就简单的安装几层货架就解决的，功能多反而增加了工作量，想想是不是确实具备条件：

1、自动化立体仓库的主要优点：

- ① 采用高层货架储存、巷道堆垛机作业，可大幅度增加仓库的有效高度，充分利用仓库的有效面积和储存空间，使货物储存集中化、立体化，减少占地面积，降低土地购置费用。
- ② 可实现仓库作业的机械化，自动化，能大大提高工作效率。

- ③ 由于物资在有限空间内集中储存，便于进行温湿度控制。
- ④ 利用计算机进行控制和管理，作业过程和信息处理迅速、准确、及时，可加速物资周转，降低储存费用。
- ⑤ 由于货物的集中储存和计算机控制，有利于采用现代科学技术和现代化管理方法。

2、自动化立体仓库的主要缺点：

- ① 仓库结构复杂，配套设备多，需要大量的基建和设备投资。
- ② 货架安装要求精度高，施工比较困难，施工周期长。
- ③ 计算机控制系统是仓库的“神经中枢”。一旦出现故障，将会使整个仓库处于瘫痪状态，收发作业就要中断。
- ④ 由于高层货架是利用标准货格进行单元储存的，所以对储存货物的种类有一定的局限性。
- ⑤ 由于仓库实行自动控制与管理，技术性比较强，对工作人员的技术业务素质要求比较高，必须具有一定的文化水平和专业知识，而且经过专门培训的人员才能胜任。

不管是什么行业的仓库，仓库货架的规划都是一笔不小的投入，所以在前期规划的时候，一定要考虑齐全，免得过后使用过程中一些不必要的问题产生。



声明

本刊所有作品，均为江苏迈隆电子科技有限公司合法拥有版权或有权使用的作品。

未经本刊授权不得转载、摘编或利用其它方式使用上述作品；已经本刊授权使用作品的，应在授权范围内使用，并注明“来源：迈隆”。

违反上述声明者，本刊将追究其相关法律责任。

迈隆月刊

2017年10月刊 · 总第七期

