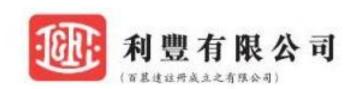


虚擬供應鏈-利豐有限公司

指導教授:林豐智 老師

報告者: 陳冠宏





基本資料

• 公司名稱:利豐有限公司

• 產業類別:綜合企業(消費者零售/物流/紡織/貿易等)

• 成立:1906年於廣州

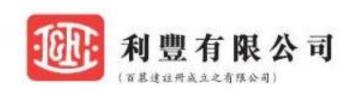
• 規模: 遍佈40國, 員工25000人, 供應商8300多家

• 總資產:220億港幣 (2006/12)

• 集團主席:馮國經

一董事總經理:馮國綸





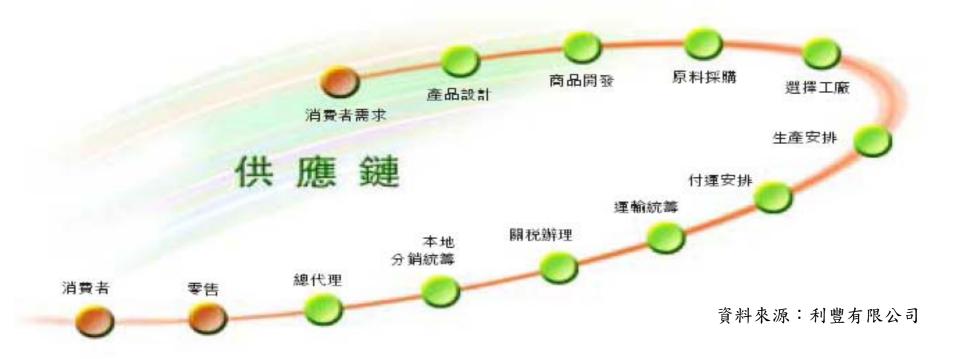
供應鏈之運作



利豐有限公司

(百慧達註冊成立之有限公司)

利豐供應鏈流程

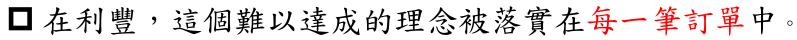




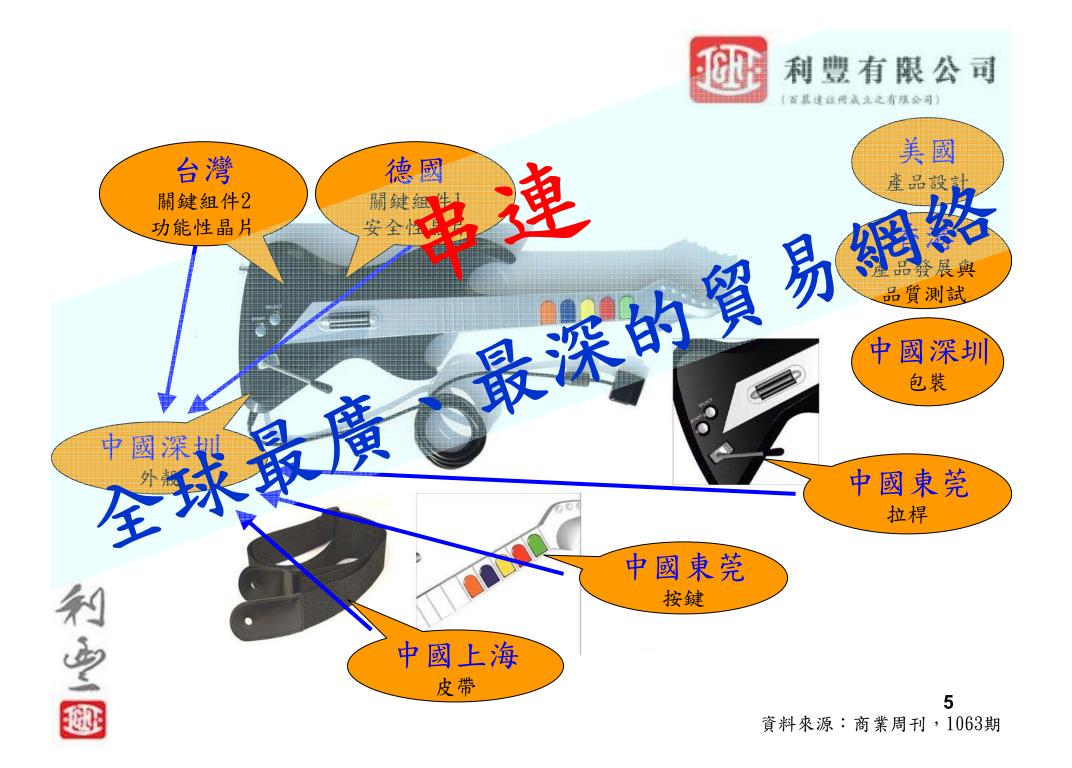


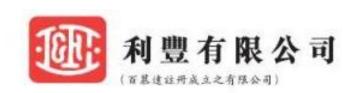


應商最佳化。



□ 供應鏈管理,是追求整體供應鏈的最佳化,而非單一供





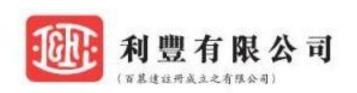
信息之掌控

- 利豐稱自己是一個『資訊公司』
- 供應商
 - ✓生產線現況、剩餘產能
 - ✓品質、價格
 - ✓安全問題、是否善盡社會責任
- 客戶
 - ✓交期、品質、價格要求等
 - ✓供應鏈上之起源—消費者之需求



✓ 外銷配額、貿易法規、匯率波動、工廠串連最佳化等



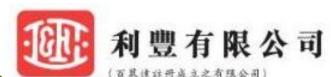


內部運作

- □以授權為武器點
 - 200個彈性極高的部門(20~50人,營業額2000~7000萬 美元)
 - 把較小、具有相同需求的客戶集中在一起,並成立一個部門只為他們提供服務。
- □以資源為後盾點
 - 利豐提供強大的後盾(財務、資訊、聲譽等)給這些部門



像大公司一樣思考,像小公司一樣行動,既小且大



供應鏈之系統

- 小企業的悲哀
 - 訂單數量小,無法對貿易商造成影響力
 - 較高的佣金, 25~30%
 - 較差的服務,產品選擇少,樣式落後
- 小企業的救星: Studio Direct. Com
 - 聚集小訂單,且訂單數量無下限
 - 較低的佣金,較產品6~8%,硬產品8~12%
- 供應商的救星: Electronic Stock Offer, eSo
 - 集結供應商多餘的庫存,於eSo平台銷售
 - 替供應商做品質保證,達成雙贏



結論

- 有人說:資訊科技的出現,會使貿易中間商消失
- 利豐卻借助資訊科技成為亞洲最大的『供應鏈服務商』,建立新的供應鏈模式,成功擺脫了傳統貿易商的角色。





Thanks for your listening

