

物流案例分析：香港利丰集团供应链管理的实践 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c31_645766.htm 什么是供应链?供应链是由客户(或消费者)需求开始，贯通从产品设计，到最初原材料供应、生产、批发、零售等过程，中间或经过运输和仓储，把产品送到最终用户的各项业务活动。供应链管理：现阶段提升经济竞争力的有效工具 现阶段经济发展趋势十分明显，竞争已从企业层面转为供应链与供应链之间的竞争。它是新时代经济发展的焦点，也是现今企业、地区、甚至国家的重要竞争工具。供应链管理就是把供应链最优化，以最少的成本，令供应链从采购开始，到满足最终顾客的所有过程，包括工作流程(workflow)、实物流程(physicalflow)、资金流程(fundsflow)和信息流程(informationflow)，均有效率地操作。把产品以合理的价格，把合适的产品，及时送到消费者手上。 如何管理供应链?不同的企业有不同的成功模式。利丰集团在贸易行业经营了97年，从传统贸易商转型成为以供应链管理概念运作的现代跨国商贸及分销集团，对产品的生产供应过程有很深的体会。就我们的经验和一些学者的研究，供应链管理包括以下几个主要理念：(1)以顾客为中心，以市场需求的拉动为原动力。企业因应顾客的需求来组织生产，以往供应链的起始动力来自制造环节，先生产货品，再推出市场，在消费者购买之前，是不会知道销售效果的。在这种“推式系统”里，存货不足和销售不佳的风险同时存在。现在，产品从设计开始，企业已经让顾客参与，以使产品能真正符合顾客的需求。这种“拉式系统”的供应链是以顾客/消费

者的需求为原动力。(2)强调企业的核心业务和竞争力，并为其在供应链上定位，将非核心业务外包。由于企业的资源有限，企业要在各式各样的行业和领域都获得竞争优势十分困难，因此它必须集中资源在某个所专长的领域，即核心业务上，才能在供应链上定位，成为供应链上一个不可替代的角色。(3)各企业间进行友善和紧密的合作。传统上，供销之间互不相干，是一种敌对争利的关系。而在供应链管理的模式下，所有环节都看作一个整体，链上的企业除了自身的利益外，还应该一同去追求整体的竞争力和盈利能力。因为最终客户选择一件产品，整条供应链上所有成员得益。如果最终客户不要这件产品，则整条供应链上的成员都会被淘汰。可以说，合作是供应链与供应链之间竞争的其中一个制胜关键。(4)运用信息技术优化供应链的运作。信息流是企业内员工、客户和供货商的沟通过程，以前只能以电话、传真，甚至面见达成信息交流的目的，现在能利用电子商贸、电子邮件，甚至互联网进行信息交流，虽然手段不同，但内容并没有改变。而计算机信息系统的优势在于其自动化操作和处理大量数据的能力，令信息流通速度加快，同时减少失误。然而，信息系统只是支持业务过程的工具，企业本身的商业模式决定信息系统的架构模式(BusinessdrivesIT)。(5)不断改进供应链的各个流程。除了信息系统外，供应链管理要将工作流程、实物流程、资金流和信息流综合放在一起，进行整体的优化，设计出配合企业内外部环境和需要的流程。上一个阶段的经济在制造过程上进行了极大的优化，令制造成本降低。新的经济是在采购、运输、存储和销售等交易过程中提升效率把供应链的各个环节优化。而现代物流就是为了优

化实物流程而产生的一个新兴行业。供应链管理对中国企业的启示 中国加入世界贸易组织，国内企业将直接面对来自国外企业的激烈竞争，在同一规则下争夺全球市场。在国际市场上，内地企业在生产成本方面拥有优势，但正如很多经济学家和企业家所指出，中国必须进一步降低交易成本，加强营销能力，优化和提升产业结构，才能更有把握地与世界各地的企业竞争，开拓国外市场。中国企业也需要在世界各地进行采购及生产，并与外国企业组成合作伙伴，进行全球的布局。供应链管理的概念提供了一套策略思考的方法，让国内企业清晰定位和优化其营运过程。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com