

物流案例：戴尔全球副总裁捧出供应链管理法宝 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\\_645770.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c31_645770.htm) 随着中国全面融入全球贸易体系进程的加快，激烈的国际竞争对中国企业提出了前所未有的挑战。在信息化为显著标志的后工业化时代，供应链在生产、物流等众多领域的作用日趋显著。在中国加入WTO一周年之际，戴尔计算机公司负责全球采购业务的副总裁罗伯特萨克斯专程来京，出席了分别由国家经贸委和信息产业部举办的全球供应链管理报告会及圆桌讨论会。罗伯特萨克斯就戴尔公司高效供应链管理的成功经验现身说法，为近80名来自政府和企业界的负责人，以及采购及供应链相关部门的主管进行了两场内容丰富的讲演，并与来宾进行了坦诚的交流和讨论。罗伯特萨克斯说：“供应链是指产品从设计、制造、库存管理、资讯系统、网络分布、销售及市场推广等整个过程。在以产品为核心业务的企业里，供应链管理的科学化程度和水平的高低，直接决定了这个企业是否具有竞争力。戴尔公司以“直接经营”模式著称，其高效运作的供应链和物流体系使它在全球IT行业不景气的情况下逆市而上。根据权威的国际数据公司(IDC)的最新统计资料，在2002年第三季度，戴尔重新回到了全球PC第一的位置。中国市场上戴尔的业绩更是不俗，出货量与前年同期相比增加了42%。谈到戴尔公司在全球的业务增长，萨克斯表示这要归功于戴尔独特的直接经营模式和高效供应链：“直接经营模式使我们在供应商、戴尔及客户之间构筑了一个我们称之为‘虚拟整合’的平台，保证了供应链的无缝集成。”事实

上，戴尔的供应链系统早已打破了传统意义上“厂家”与“供应商”之间的供需配给。在戴尔的业务平台中，客户变成了供应链的核心。萨克斯先生谈到：“由于戴尔的直接经营模式，我们可以从市场得到第一手的客户反馈和需求，然后，生产等其他业务部门便可以及时将这些客户信息传达到戴尔原材料供应商和合作伙伴那里。”这种在供应链系统中将客户视为核心的“超常规”运作，使得戴尔能做到4天的库存周期，而竞争对手大都还徘徊在30-40天。这样，以IT行业零部件产品每周平均贬值1%计算，戴尔产品的竞争力便更是显而易见。在不断完善供应链系统的过程中，戴尔公司还敏锐捕捉到互联网对供应链和物流将带来的巨大变革，不失时机地建立了包括信息搜集、原材料采购、生产、客户支持及客户关系管理，以及市场营销等环节在内的网上电子商务平台。在网站上，戴尔公司和供应商共享包括产品质量和库存清单在内的一整套信息。与此同时，戴尔公司还利用互联网与全球超过113000个商业和机构客户直接开展业务，通过戴尔公司网站，用户可以随时对戴尔公司的全系列产品进行评比、配置、并获知相应的报价。用户也可以在线订购，并且随时监测产品制造及送货过程。戴尔公司在电子商务领域的成功实践使“直接经营”插上了腾飞的翅膀，极大增强了其产品和服务的竞争优势。今天，基于微软视窗操作系统，戴尔公司经营着全球规模最大的互联网商务网站，覆盖80个国家，提供27种语言或方言、40种不同的货币报价，每季度有超过9.2亿人次浏览。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](http://www.100test.com)